

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 управления проектами»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой ЭПиУП,
к.э.н., доцент
_____/Н.С. Дзензлюк/
« ____ » _____ 2021 г.

Проект развития ИП Ермишов Д.М. за счёт внедрения нового вида продукции

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 380302.2021.168.ВКР

Руководитель,
ст. преподаватель каф. ЭПиУП
_____/И.В. Смирнова/
« ____ » _____ 2021 г.

Автор,
студент группы ЭУ-572/3
_____/И.В. Лычагин/
« ____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролер,
ученый секретарь каф. ЭПиУП
_____/Е.Н. Машкова/
« ____ » _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Лычагин, И.В. Проект развития ИП Ермишов Д.М. за счёт внедрения нового вида продукции: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, ЭПиУП, 2021. – 149 с., 17 ил., 53 табл., библиогр. список – 28 наим., 11 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе оценки стратегической позиции ИП Ермишов Д.М. и использования финансового анализа предложен проект по внедрению нового вида продукции ИП Ермишов Д.М.

Для оценки стратегической позиции предприятия применены методы PEST и SWOT-анализа. Финансовый анализ выполнен по документам бухгалтерской отчетности ИП Ермишов Д.М. за 2018 – 2020 годы, учитывает экономическую динамику, применительно к начальному состоянию объекта исследования преследует диагностические цели.

Предлагаемые мероприятия по управлению финансовым состоянием предприятия опираются на результаты сравнения оценки стратегической позиции и итогов финансового анализа объекта исследования, ранжированы по приоритетности и доведены до детального плана их реализации.

Для обоснования эффективности предлагаемых мероприятий в выпускной квалификационной работе использованы методы финансового прогнозирования и планирования в сочетании с финансовым анализом прогнозного состояния предприятия.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую ценность, так как предложенные рекомендации по внедрению нового вида продукции ИП Ермишов Д.М. могут быть успешно реализованы на практике.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Описание предприятия.....	9
1.1.1 Краткая характеристика предприятия.....	9
1.1.2 Структура предприятия.....	11
1.2 Анализ стратегической позиции предприятия.....	14
1.2.1 Анализ внешней среды предприятия.....	14
1.2.2 Анализ внутренней среды предприятия.....	30
1.2.3 SWOT-анализ.....	36
1.3 Анализ текущего финансового состояния предприятия.....	40
1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	40
1.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	46
1.3.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости.....	53
1.3.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости).....	59
1.3.5 Анализ рентабельности.....	65
Выводы по разделу один.....	69
2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ ИП ЕРМИШОВ Д.М. ЗА СЧЁТ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ.....	72
2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического и ситуационного анализа.....	72
2.2 Описание мероприятия.....	74
2.3 Маркетинговый план.....	75
2.4 Инвестиционный план.....	76
2.5 Календарный план.....	79
2.6 План доходов.....	81
2.7 План расходов.....	82
2.8 Финансовый план.....	88
2.9 Анализ рисков.....	93
2.9.1 Анализ безубыточности.....	93
2.9.2 Анализ чувствительности.....	94
2.9.3 Анализ Монте-Карло.....	96
Выводы по разделу два.....	98
3 СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОЙ ОТЧЁТНОСТИ И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЁТОМ И БЕЗ УЧЁТА РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ПЕРИОДОМ.....	100
3.1 Прогнозирование финансовой отчётности.....	100
3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия.....	106
3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	106
3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	111
3.2.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости.....	113
3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости).....	117

3.2.5 Анализ рентабельности.....	.119
Выводы по разделу три.....	.122
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	.124
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	.130
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	.133
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс.....	.133
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчёт о финансовых результатах.....	.134
ПРИЛОЖЕНИЕ В Анкета.....	.135
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Диаграмма Ганта.....	.137
ПРИЛОЖЕНИЕ Д Значения β -коэффициентов для отраслей.....	.138
ПРИЛОЖЕНИЕ Е План прибылей и убытков по проекту.....	.141
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж Кэш-фло.....	.142
ПРИЛОЖЕНИЕ И Бухгалтерский баланс по проекту.....	.143
ПРИЛОЖЕНИЕ К Расчёт точки безубыточности.....	.144
ПРИЛОЖЕНИЕ Л Прогнозный бухгалтерский баланс.....	.145
ПРИЛОЖЕНИЕ М Прогнозный отчёт о финансовых результатах.....	.148

ВВЕДЕНИЕ

Розничная торговля была актуальна во все времена. На любой продукт найдется своя целевая аудитория, кроме того, существуют товары повседневного спроса, которые при адекватной цене позволяют завоёвывать большие доли рынка, расширяясь, открывая новые магазины, приумножая прибыль.

Совершенствование финансового планирования является в настоящее время одной из актуальных задач, способствующих оптимизации системы управления, с целью повышения эффективности деятельности и укрепления финансового состояния предприятия. Планирование является важнейшей функцией управления, это поиск предприятием наиболее рациональных и эффективных инструментов повышения эффективности деятельности. Грамотно разработанный бизнес-план, позволяет эффективно развивать предпринимательскую деятельность, привлекать инвесторов, партнеров и кредитные ресурсы. Также бизнес-план используется для повышения эффективности управления предприятием и прогнозирования деятельности.

Объектом исследования является индивидуальный предприниматель Ермишов Дмитрий Михайлович.

Предметом исследования является финансово-экономическое состояние и стратегическая позиция ИП Ермишов Д.М.

Цель работы – разработать проект развития ИП Ермишов Д.М. за счёт внедрения нового вида продукции.

Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи:

- дать краткую характеристику предприятия;
- провести анализ стратегической позиции рассматриваемого предприятия;
- проанализировать текущее финансовое состояние предприятия;
- разработать проект развития путём внедрения нового вида продукции и открытия склада и шоу-рума в Центральном районе г. Челябинска;
- провести анализ рисков;
- составить прогнозную финансовую отчетность;

– провести сравнительный анализ показателей текущей и прогнозной финансовой отчетности ИП Ермишов Д.М.

Для оценки стратегической позиции предприятия используется метод SWOT-анализа. Для оценки финансового состояния используется горизонтальный и вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости и анализ рентабельности и оборачиваемости.

Анализируемый период охватывает три года работы предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из оглавления, введения, трёх глав, заключения, библиографического списка, двух приложений.

В первом разделе дается краткое описание ИП Ермишов Д.М., выполняется анализ внешней и внутренней среды предприятия, его стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа, данные для которого получены по результатам исследования PEST-факторов и с помощью методики пяти конкурентных сил М. Портера. В этой же главе анализируется финансово-экономическое состояние предприятия за 2018 – 2020 гг., с использованием методов финансового анализа.

Во втором разделе для улучшения финансовой устойчивости изложены результаты увеличения объёма продаж. Определены размеры, направления использования и график освоения инвестиций. Для подтверждения привлекательности проекта рассчитаны необходимые показатели, а именно чистая текущая стоимость и внутренняя норма доходности, проведён анализ чувствительности мероприятия к существенным изменениям, обоснована эффективность реализации мероприятия.

В третьем разделе проводится анализ прогнозной финансовой отчётности, сравниваются значения в прогнозном периоде с мероприятием и без его реализации с данными текущего периода. В заключении делаются выводы о финансово-экономическом состоянии предприятия.

Объём выпускной квалификационной работы составляет 149 страниц с учётом приложений. Работа содержит 17 рисунков, 53 таблиц, 11 приложений. Библиографический список представлен 28 источниками.

1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Описание предприятия

1.1.1 Краткая характеристика предприятия

Объект исследования выпускной квалификационной работы – индивидуальный предприниматель Ермишов Дмитрий Михайлович (ИП Ермишов Д.М.), владеющий интернет-магазином «Uratorg.ru».

Интернет-магазин «Uratorg.ru» уже на протяжении продолжительного периода времени занимается розничной продажей большого ассортимента продукции:

- посуда и кухонные принадлежности;
- электроника;
- мелкая техника для кухни;
- крупная техника для кухни;
- техника для дома;
- товары для красоты и здоровья;
- климатическая техника;
- инструмент;
- товары для дома;
- товары для спорта и отдыха;
- сантехника.

Посредством многолетнего опыта успешной реализации продукции и безупречному знанию рынка, ИП Ермишов Д.М. удалось выработать для своих клиентов эффективную программу предложения цены и качества товаров. Компания реализует лишь сертифицированную продукцию.

Основные преимущества ИП Ермишов Д.М.:

- комплексная реализация товаров для дома, спорта, отдыха, красоты и комфорта;

- конкурентоспособная стоимость;
- индивидуальный подход к любому клиенту;
- высокопрофессиональная команда работников;
- оказание помощи в калькуляции и выборе товаров;
- низкая стоимость доставки по Челябинску и Челябинской области;
- большинство товара, представленного на сайте, как правило, имеется в наличии на складе;
- при наличии товара на складе получить товар можно уже в день заказа;
- в ассортименте представлены категории товаров, найти которые в других магазинах проблематично;
- большинство товара приобретается напрямую от производителя, поэтому имеет минимальную наценку.

Интернет-магазин «Uratorg.ru» реализует свыше 10 000 наименований товара различных направлений по низким ценам.

Интернет-магазин «Uratorg.ru» привязан к сайту «Яндекс-Маркет», это значит, что, приобретая необходимый товар покупатель может зайти на сайт и сравнить цены по Челябинску. Как правило, ценовая политика «Uratorg.ru» занимает с первого по третье место в списке. При мониторинге цен у конкурентов учитываются сроки поставки товара, стоимость доставки, рейтинг магазина.

Интернет-магазин «Uratorg.ru» работает с 2014 года. В первый год работы сайт был стабилен в техническом плане, заказов приходило мало. Доставка была только по Челябинску, дорогая и плохо организована. На сегодняшний день клиентская база расширилась в разы, и доставка товара осуществляется по всей Челябинской области, а также в крупные города соседних регионов.

Приобретение товара клиентами на данный момент осуществляется очень быстро и удобно. Клиент оформляет заказ на сайте, либо непосредственно в магазине, и в течение одного часа оператор созванивается с клиентом и сообщает о готовности заказа. При самовывозе клиент приезжает в пункт выдачи интернет-магазина, который представляет собой торговый зал с витринами сезонной и наиболее продаваемой продукцией. Получение товара со склада занимает около

10 минут, во время ожидания заказа клиенты могут отдохнуть на диване, выпить кофе в автомате, воспользоваться терминалами с выходом на сайт, чтобы посмотреть ассортимент товара и дополнить свой заказ. При доставке, оператор обговаривает время и условия получения товара, который доставляется курьерами. При необходимости отправляются грузчики.

Предназначение магазина «Uratorg.ru»: сделать продажу товара более доступной и удобной для своих клиентов.

На сегодняшний день магазин имеет один пункт выдачи, находящийся при въезде в город Челябинск по адресу: г. Челябинск, ул. Игуменка, дом 163.

Рейтинг магазина достаточно высокий среди конкурентов, за счет отзывов клиентов на «Яндекс-Маркете».

1.1.2 Структура предприятия

Организационная структура – это документ, схематически отражающий состав и иерархию подразделений предприятия.

Предприятие ИП Ермишов Д.М. имеет линейную структуру управления, которая приведена на рисунке 1.1.

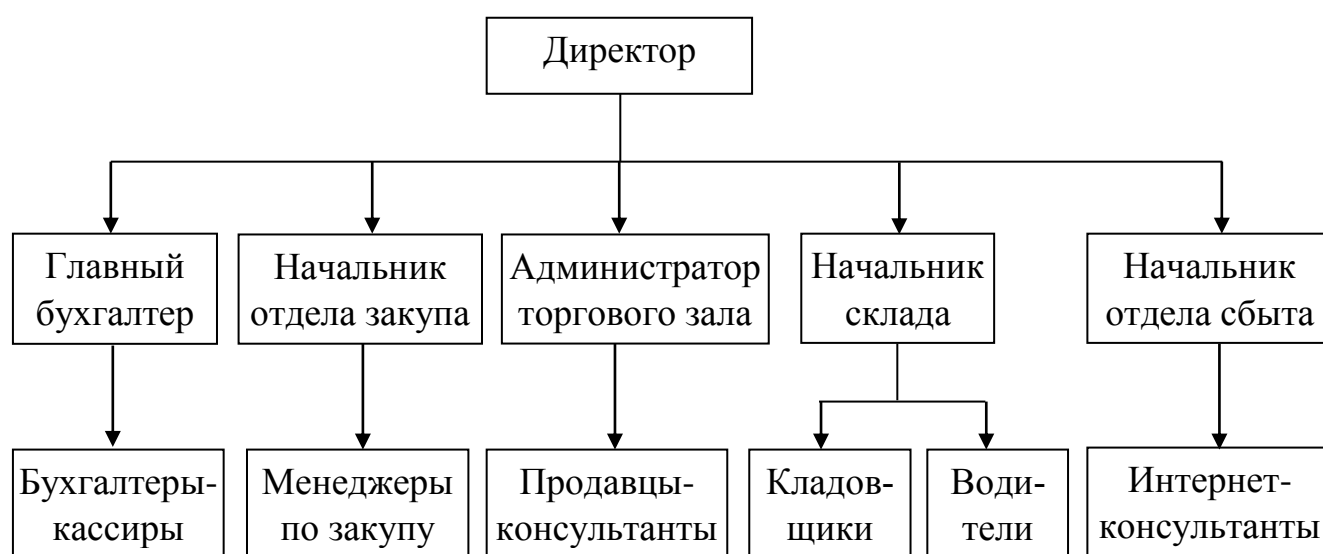


Рисунок 1.1 – Организационная структура управления предприятия

Общая численность работников магазина составляет 18 человек. Основные обязанности работников:

- соблюдать дисциплину труда: вовремя приходить на работу, соблюдать установленную продолжительность рабочего времени, использовать эффективно рабочее время, своевременно и точно исполнять распоряжения руководства;

- обладать высокой профессиональной подготовленностью, хорошо знать порученное дело, точно и своевременно исполнять служебные обязанности в соответствии с должностными инструкциями;

- беречь собственность работодателя (оборудование, технические средства и иное имущество);

- не распространять сведения, полученные в силу служебного положения, определенные специальными документами, таких как коммерческая тайна, распространение которых может нанести вред предприятию и его работникам;

- строго соблюдать правила и нормы охраны труда, техники безопасности, санитарной и пожарной безопасности.

Дизайнеры, маркетологи и прочие высококвалифицированные специалисты, осуществляют сотрудничество с ИП Ермишов Д.М. на основе гражданско-правовых договоров и не состоят в штате предприятия.

Директору непосредственно подчиняются главный бухгалтер, начальник склада, начальник отдела закупок и начальник отдела сбыта.

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

Администратор торгового зала организует работу персонала в торговом зале, проверяет наличие товара в торговом зале, участвует в их выкладке и маркировке, осуществляет контроль над качеством товара, консультирует покупателей о свойствах товара, разрешает конфликтные ситуации, участвует в проведении выставок-продаж.

Продавец-консультант должен знать ассортимент всех продуктов и их свойства, анализирует состояние и тенденции спроса на товары, принимает участие в заключение договоров, рассматривает заявления, предложения покупателей, предоставляет своевременно установленную отчетность, ведет документацию, занимается информационно-рекламной деятельностью.

Бухгалтер-кассир принимает оплату от покупателей, занимается подготовкой документов бухгалтерской отчетности.

Каждая служба и работники действуют на основании положений об отделах и должностных инструкций работников, согласно которым определяются основные задачи, обязанности, права, ответственность за выполняемую работу.

Линейная организационная структура управления характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления.

При линейном управлении каждое звено и каждый подчиненный имеют одного руководителя, через которого по одному единовременному каналу проходят все команды управления. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов. Речь идет о пообъектном выделении руководителей, каждый из которых выполняет все виды работ, разрабатывает и принимает решения, связанные с управлением данным объектом.

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке «сверху вниз», а сам руководитель нижнего звена управления подчинен руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего рода иерархия руководителей данного конкретного предприятия.

В данном случае действует принцип единоначалия, суть которого состоит в том, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника. Система является активной.

1.2 Анализ стратегической позиции предприятия

1.2.1 Анализ внешней среды предприятия

Для оценки стратегической позиции предприятия проведём анализ внутренней и внешней среды.

Анализ внешней среды предприятия включает в себя анализ факторов макро- и микроокружения. Анализ макроэкономического окружения предприятия проведён при помощи PEST-анализа.

PEST анализ проводится по классической методике, сначала выделяются основные факторы, которые могут повлиять или уже влияют на рынок, разбитые на 4 группы: политические (Political), экономические (Economical), социально-культурные (Socio-cultural) и технологические (Technological)

PEST-анализ предприятия представлен в виде таблицы 1.1.

Таблица 1.1 – PEST-анализ предприятия

Р – политико-правовые факторы	Е – экономические факторы
<ul style="list-style-type: none">– государственная поддержка малого и среднего предпринимательства;– Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463, которое заменило внушительный список ранее действующих документов, в том числе правила продажи товаров дистанционным способом;– ужесточение требований к нормам и стандартам используемых при производстве товаров.	<ul style="list-style-type: none">– стабилизация курса доллара и евро;– снижение уровня реальных доходов населения;– повышение значения ключевой ставки;– повышение значения банковских процентных ставок по кредитам.
S – социальные факторы	T – технологические факторы
<ul style="list-style-type: none">– склонность к экономии денежных средств;– склонность к покупке импортных товаров;– повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции;– отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли;– негативный экологический имидж региона.	<ul style="list-style-type: none">– активный рост Интернет-торговли;– новинки техники для дома, которых нет в продаже у объекта исследования.

Факторы, указанные в таблице 1.1, следует рассмотреть подробнее.

Одни из наиболее важных факторов – политико-правовые факторы.

На современном этапе государство оказывает поддержку малого и среднего предпринимательства. Поддержка оказывается в виде помощи в денежном выражении. При этом сумма может достигать 500 000 рублей. Средства могут быть потрачены на приобретение необходимых средств для ведения деятельности; на обустройство и оборудование рабочих мест; на закупку сырья и необходимых материалов (не более 30% от общей суммы); оплату арендных платежей. Также поддержка может быть оказана в виде субсидий и грантов. Это могут быть субсидии для приобретения основных средств в лизинг. В каждом отдельном регионе установлены свои правила выдачи данной суммы: либо на внесение первоначального взноса, либо на полное погашение лизинговой задолженности, либо на обе цели. Размер помощи варьируется от 300 тыс. до 10 млн. руб. (конечная сумма зависит от стоимости основных средств). Следующим видом можно считать субсидии по кредиту. Такая помощь не предусматривает компенсацию тела займа, ее предметом является часть процентов за использование кредитных денег. А также субсидии для участия в выставках – регион компенсирует предприятию денежные средства, потраченные на участие в подобном мероприятии.

Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463 [1], которое заменило внушительный список ранее действующих документов, в том числе правила продажи товаров дистанционным способом, благоприятно для предприятия.

В новых правилах продажи учтены интересы продавцов и потребителей.

К примеру, с 1 января 2021 года продавцы не обязаны осуществлять следующие функции:

- предоставлять по требованию покупателя «Книгу жалоб и предложений». Этот инструмент обратной связи отменен как пережиток советского прошлого. Минпромторг пришел к выводу, что в современных реалиях торговым точкам эффективнее обрабатывать отзывы в соцсетях и на других онлайн-ресурсах;
- обеспечивать обмен технически сложных товаров бытового назначения с гарантией на год и более;

– бесплатно помогать в погрузке крупногабаритного товара на транспортное средство покупателя. Ранее это требование содержалось в п. 22 правил продажи отдельных видов товаров, в новых правилах эта услуга не упомянута;

– список товаров длительного использования, при нахождении которых в ремонте продавец не обязан предоставлять покупателю аналог или замену, пополнился. В нем появились газовые и газозлектрические бытовые приборы для приготовления пищи, ювелирные и другие изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней [1].

Нововведения внесены и в правила доставки товара из интернет-магазинов. Как и прежде, товар доставляется по указанному адресу, однако если покупатель отсутствует, то курьер вправе выдать товар любому лицу, назвавшему номер заказа. Предъявлять паспорт или другие документы в такой ситуации теперь не нужно. При этом магазин имеет право прописать более строгие правила доставки, например, если дело касается дорогостоящих товаров [1].

Ужесточение требований к нормам и стандартам используемых при производстве товаров предполагает увеличение затрат на контроль качества приобретаемой и поставляемой продукции.

С 1 января 2021 года вступили в силу санитарные правила и нормы:

– СП 2.1.3678-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений, оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 24.12.2020 г. №44);

– СП 2.2.3670-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям труда» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 02.12.2020 г. №40);

– СП 2.5.3650-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к отдельным видам транспорта и объектам транспортной инфраструктуры» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 16.10.2020 г. №30);

С 1 марта 2021 года вступили в силу санитарные правила и нормы:

– СанПиН 2.1.3684-21 «Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению, атмосферному воздуху, почвам, жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, организации и проведению санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 3);

– СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 2).

С 1 сентября 2021 года вступят в силу санитарные правила и нормы:

– СанПиН 3.3686-21 «Санитарно-эпидемиологические требования по профилактике инфекционных болезней» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 2).

Экономические факторы также играют важную роль в анализе внешней среды предприятия. Стабилизация курса доллара и евро позволяют предприятию работать с иностранными поставщиками на более выгодных условиях. Динамика курса евро приведена на рисунке 1.1.

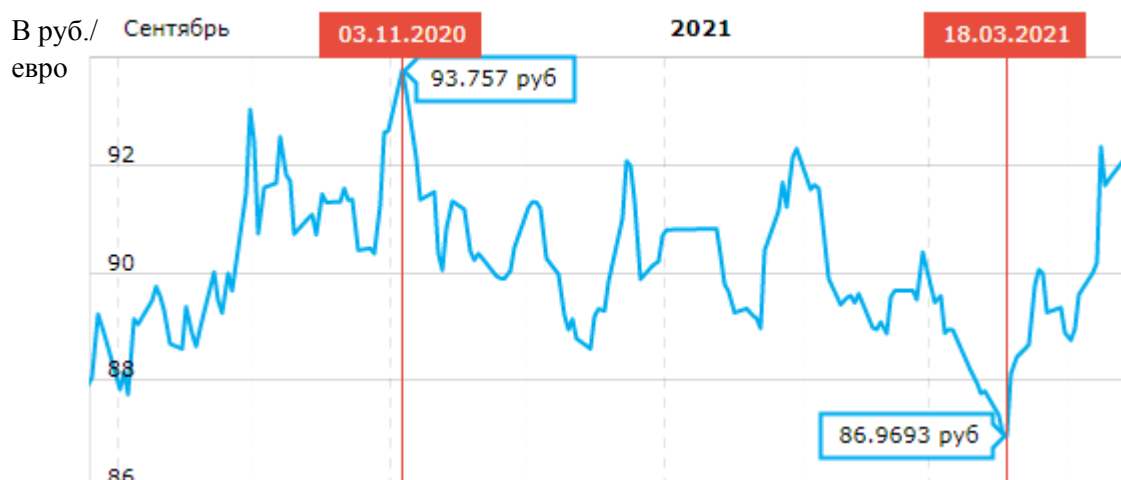


Рисунок 1.1 – Динамика курса евро

В соответствии с приведёнными данными видно, что курс евро в последнее время установился в промежутке от 87 рублей до 94 рублей за евро (разница в 7% или в 7 рублей), что говорит о небольшом изменении курса.

Снижение уровня реальных доходов населения снижает покупательную способность людей, а соответственно люди реже покупают бытовую технику, уменьшается спрос в розничных и интернет-магазинах, и как следствие снижается объем поставок предприятием ИП Ермишов Д.М. продукции своим клиентам.

Повышение значения ключевой ставки ведёт к росту процентных ставок по кредитам. С 22 марта 2021 г. ключевая ставка была установлена на уровне 4,5%, с 31 мая 2021 г. она повысилась до 5% [20]. Повышение ключевой ставки ведет к «замораживанию» экономики: кредиты становятся брать слишком дорого, бизнес замедляет свое развитие, снижается потребительский спрос на товары.

Повышение значения банковских процентных ставок по кредитам значительно повышает риски предприятия, не позволяет выходить на новые рынки, снижает возможность запуска новых проектов, а также увеличивает сумму платежей по уже существующим кредитам.

В апреле 2020 года банк «Открытие» повысил минимальные ставки по кредиту наличными без страхования на 3 п. п., до 14,9% для зарплатных клиентов и рефинансированию, а также до 16,9% по кредиту наличными для неклиентов. «Россельхозбанк» повысил ставки по рефинансированию потребительских кредитов для неклиентов на 3,5-3,7 п. п., до 11-12,7%, для зарплатных клиентов — на 3-3,7 п. п., до 9,5-11,7 процентов [18].

Социальные факторы не менее значимы, чем рассмотренные предыдущие группы факторов.

Склонность к экономии денежных средств обусловлена текущими изменениями в экономике: усиление безработицы, снижение доходов населения, негативное влияние на экономику и социум новой коронавирусной инфекции и прочими факторами.

Склонность к покупке импортных товаров обусловлено убеждениями населения, что импортный товар лучше товаров отечественного производителя. Несмот-

ря на то, что в большинстве своём товары отечественного производителя дешевле, качество товаров импортного производства зачастую существенно выше качества товаров российских производителей. В связи с ухудшением экономической ситуации в стране у населения появляется склонность к экономии денежных средств, что не позволяет продавать более дорогие и качественные товары, а приходится осуществлять поставки более дешёвых, при этом соблюдая заявленные существующие стандарты качества продукции.

Повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции обусловлено потребностью более длительной эксплуатации товаров, снижению времени и финансовых затрат на поиск и приобретение новой продукции. Тенденция склонности к покупке импортных товаров требует переориентации внутри рынка.

Отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли оказывает значительное влияние, так как хороших, профессиональных и компетентных специалистов становится меньше, соответственно их становится все труднее найти. В том случае, когда все-таки это удастся, приходится предлагать им очень большие заработные платы, чтобы они согласились работать с компанией, а соответственно нести значительные издержки.

Негативный экологический имидж региона также оказывает влияние на отрасль. Происходит отток населения, особенно экономически активного в трудоспособном возрасте, что приводит к снижению спроса на бытовые товары.

Технологические факторы также важны при оценке внешней среды предприятия.

Активный рост Интернет-торговли позволяет компании иметь собственный Интернет-сайт, где размещается вся необходимая информация, где можно оставить заявку на поставку бытовой техники, электроники, товаров для дома, инструмента, сантехники и других товаров, ознакомиться с продукцией, сертификатами качества и т.д.

Новинки техники для дома, которых нет в продаже у объекта исследования создает для предприятия дополнительные проблемы, так как на современном этапе

идет стремительное развитие отрасли торговли, появляются различные новинки, пользующиеся спросом.

Каждый год увеличивается количество сознательных граждан, которые беспокоятся об окружающей среде, для них разработали новинку от компании «Lasso» – устройство для бытовой переработки мусора. Оно сделано в виде компактного бака, напоминающего стиральную машину, в который можно помещать отходы из пластика, бумаги и стекла. Важно перед этим полностью очистить их от остатков пищи. Устройство определяет тип мусора и возможность его переработки, если это невозможно, возвращает его обратно. Перерабатываемые отходы проходят паровую очистку и измельчаются, после чего складываются в отдельный блок для хранения. После завершения процесса приходит уведомление на телефон. Устройство помогает не только сэкономить время при сортировке отходов, но и избавляет от необходимости часто выносить мусор или мыть ведро. Несмотря на несомненную пользу такого устройства, оно подойдет не для всех, его стоимость 3 500 долларов, а габариты не подойдут для маленькой квартиры.

«Trova Home» – умный сейф, который станет настоящим украшением дома. Он компактного размера, предназначен для хранения небольших предметов: часы, украшения, денежные купюры и т.д. Внутри сейф разделен на отсеки для удобства сортировки. Отлично подходит для того, чтобы прятать от детей опасные предметы, например, лекарства. Для разблокировки используется не стандартный код, а специальное приложение. Сейф можно открыть с телефона, используя датчик отпечатков пальцев, пин-код или функцию распознавания лица. Стоимость такого устройства – 549 долларов.

«MyQ Pet Portal» – дверь-автомат для домашних питомцев, которая дополнительно встраивается во входную. Она оборудована камерами, ИК-датчиками и микрофонами с динамиками – они реагируют на движения питомца и исключают риск его застревания. Управлять дверью можно с телефона – узнать, закрыта она или нет, а также открывать ее по необходимости. Дополнительно можно приобрести «Bluetooth-ошейник»: если надеть его на животное, дверь

будет открываться автоматически при его приближении. Такая система стоит от 3 000 долларов, но это не единственные расходы. Нужно каждый год оплачивать подписку в размере 200 долларов, чтобы иметь доступ к приложению, в котором хранятся видео с камер.

«Cove» – виброповязка, избавляющая от стресса. Устройство закрепляется на ушах и создает вибрации, которые активируют альфа-волны, отвечающие за положительные эмоции и способствующие расслаблению. Одновременно блокируются бета-волны, создающие чувство тревожности. Рекомендуется использовать гаджет ежедневно не менее 20 минут в день. При нерегулярном применении эффект от повязки минимальный. Свой результат можно отслеживать через специальное приложение на телефоне.

«MaskFone» – защитная маска с гарнитурой. Компания «Binatone» представила многоразовую маску, в которую установлена «Bluetooth-гарнитура» и сменный фильтр PM2,5. У маски пятислойная система очистки, она отвечает всем требованиям безопасности. Чтобы поговорить по телефону, не нужно снимать или отодвигать маску, при этом руки свободны. Когда наушники не нужны, они закрепляются на специальном магнитном креплении и не мешают владельцу. У маски доступная стоимость – 50 долларов. Это невысокая цена с учетом срока эксплуатации – маску можно стирать, если отключить от нее наушники, время работы гарнитуры около 12 часов.

«Square Off» – шахматная доска для онлайн-игр. Она сделана из мягкого гибкого материала, ее можно свернуть в рулон и легко носить с собой. Но в пользу компактности компания отказалась от самодвижущихся фигур, теперь пользователям придется передвигать их самостоятельно. Однако это по-прежнему смарт-доска, которая может устроить партию с любым соперником по интернету, также можно сыграть со встроенным искусственным интеллектом. Стоимость такой доски примерно 199 долларов.

«Samsung Bot Handy» – компактный робот-домработник. Это небольшой гаджет, который может помочь накрыть на стол, убрать посуду, помочь с уборкой и даже налить бокал вина. У робота высокий тонкий корпус, два глаза на дисплее,

которые меняют выражение при приближении владельца. У гаджета одна рука, которая поворачивается в плече, локте и запястье, есть зажим вместо кисти. Искусственный интеллект робота может определять материал вещей и регулировать усилия, необходимые для обращения с ними. Робот может перемещаться по дому на миниатюрных колесиках, поворачиваться в разные стороны и подниматься, чтобы взять или положить предметы. Корейский производитель параллельно представил еще обновленную версию «Bot Care» – робота-компаньона. Он не делает ничего по дому, но напоминает владельцу о конкретных событиях, например, может разбудить его в определенное время вместо будильника или проинформировать о том, что собака опрокинула миску.

«LG Transparent OLED Smart Bed» – прозрачный телевизор, который складывается в рулон. Телевизор второго поколения встраивается в спинку кровати и может выезжать из нее частично или полностью. В первом случае показывается дисплей, на котором отображается время, новости, погода и иные уведомления. Производитель предлагает сделать его обязательным элементом интерьера спальни, а потом установить в торговых центрах, магазинах и общественном транспорте. OLED-монитор диагональю 55 дюйма имеет максимальный уровень прозрачности – 40%, тогда как у современных моделей этот показатель не превышает 10%.

«Cadillac eVTOL» – самоуправляемая летающая машина. Компания «General Motors» представила свою модель персонального дрона (квадрокоптера), который сможет перевозить одного человека, будет передвигаться на небольшие расстояния со скоростью до 90 км/ч, работая от батарей.

«JLab JBuds Frames» – беспроводные динамики с креплением на очки. Это миниатюрные Bluetooth-динамики, которые можно прикрепить к любым очкам, как солнцезащитным, так и корректирующим зрение. Устройства устанавливаются на дужки и могут работать независимо друг от друга. Динамики не прикрывают уши полностью, поэтому можно одновременно слушать музыку и быть в курсе происходящего вокруг. Устройства имеют встроенные аккумуляторы, обеспечивающие до 8 часов непрерывного использования.

«Razer Project Brooklyn» – кресло для геймеров. Оно изготовлено из углеводородного волокна, имеет 4D-подлокотники, которые выезжают при необходимости, а когда не нужны – убираются в кресло. Также есть складной столик, который позволяет с комфортом играть – пользоваться мышкой, клавиатурой или геймпадом. Главная особенность – встроенный панорамный дисплей изогнутой формы, который складывается в спинку кресла, когда не используется, создается эффект полного погружения в виртуальную реальность даже без 3D-очков. Отдельное внимание уделяется эргономике кресла, оно сделано с учетом анатомических особенностей позвоночника. Даже при длительном использовании не вызывает чувства дискомфорта и болей спины.

«BuddyPhones School+» – детские наушники, которые получили премию «CES 2021». Они подходят для дистанционного обучения: имеют три уровня громкости и безопасны для детского слуха. В наушники встроен чувствительный микрофон, который улавливает голос и снижает фоновый шум. Они сделаны из безопасных материалов, заявляется о длительном сроке эксплуатации, легко складываются, их удобно хранить. Есть встроенный переходник «BuddyJack», который позволяет одновременно подсоединить 4 кабеля и провести групповое занятие. В комплекте идут сменные амбушюры, которые сделаны из влаговыводящих и гипоаллергенных материалов. Наушники могут работать в автономном режиме до суток, возможно проводное и беспроводное соединение.

Все представленные новинки отсутствуют в продаже у объекта исследования, поэтому данный фактор является недостатком для предприятия, однако, при условии реализации новинок рынка, ИП Ермишов Д.М. может обратить негативный фактор в позитивный.

Микросреда (внешняя среда прямого воздействия) включает в свой состав совокупность субъектов и факторов, непосредственно воздействующих на возможность предприятия обслуживать своих потребителей.

Модель пяти сил конкуренции (модель М. Портера) является и широко распространенным, и достаточно простым инструментом диагностики конкурентных сил, действующих в отрасли, к которому относятся следующие факторы:

- соперничество среди конкурирующих предприятий;
- конкуренция со стороны товаров, являющихся заменителями;
- угроза появления новых конкурентов;
- экономические возможности и торговые способности поставщиков;
- экономические возможности и торговые способности покупателей.

На основании проведенного исследования наиболее значимыми являются факторы, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Факторы микросреды предприятия

Наименование силы микросреды	Наименование фактора
Потребители	Большое число лояльных потребителей
	Необходимость предоставления рассрочки и отсрочки платежа фирмам-покупателям продукции
Конкуренты	Достаточно много крупных конкурентов
	Большая доля рынка у основных крупных конкурентов
Новые конкуренты	Высокие финансовые барьеры
	Высокая привлекательность сферы
	Высокая вероятность выхода на рынок новых конкурентов
Поставщики	Длительные партнёрские отношения с основными поставщиками товаров для перепродажи
	Надёжный поставщик кредитных услуг
Товары-субституты	Большой спектр товаров-аналогов

Рассмотрим потребителей услуг предприятия.

Потребители товаров для дома, бытовой техники и прочих товаров многочисленны, что благоприятно для предприятия, так как при прочих равных условиях при большом объёме заказов предприятие получает большую прибыль, так как работает «эффект масштаба». Потребителями ИП Ермишов Д.М. являются в основном розничные клиенты (физические лица), однако, часть заказов поступает от юридических лиц, им, как правило, предоставляется рассрочка и отсрочка платежа. Необходимость предоставления рассрочки и отсрочки платежа фирмам-покупателям продукции является негативным фактором для предприятия, так как не все клиенты добросовестны и оплачивают поставленную продукцию в срок, в

связи с чем появляется просроченная дебиторская задолженность, что приводит к необходимости обращения в суды, перепродавать долг и использовать другие механизмы возврата долга, а это, в свою очередь, снижает доходность и увеличивает риски предприятия.

На рынке региона существует по крайней мере еще 7 оптовых интернет-магазинов со схожим ассортиментом. При этом ИП Ермишов Д.М. имеет самую низкую долю на данном рынке – всего лишь 2%.

Главными конкурентами предприятия можно считать: «РемБытТехника», «Ситилинк», «М-Видео», «Эльдорадо», «Связной», «Технопоинт» и «Озон». В таблице 1.3 проведена оценка основных конкурентов предприятия ИП Ермишов Д.М.

Таблица 1.3 – Сравнение конкурентов на рынке Челябинской области

Наименование компании	Цена	Качество	Ассортимент	Доля рынка, в процентах
«РемБытТехника»	Средняя	Высокое	Широкий в части бытовой техники	17
«Ситилинк»	Низкая	Высокое		13
«М-Видео»	Средняя	Высокое		12
«Эльдорадо»	Средняя	Высокое	Широкий	11
«Связной»	Средняя	Высокое	Широкий	9
«Технопоинт»	Средняя	Высокое	Широкий	7
«Озон»	Средняя	Среднее	Широкий	6
ИП Ермишов Д.М.	Низкая	Высокое	Широкий	2
Прочие компании	Высокая	Среднее	Средний	22

Согласно представленной таблице 1.3 видно, что большую долю рынка занимают такие гиганты как «РемБытТехника», «Ситилинк», «М-Видео» и «Эльдорадо», у них очень много розничных магазинов, также имеется и интернет-магазин, однако, спектр реализуемой продукции у них широкий только в пределах одной группы – бытовая техника. У этих основных конкурентов отсутствуют или представлены в минимальном ассортименте такие категории продукции как посуда и кухонные принадлежности, товары для красоты и здоровья, климатическая техника, инструмент, товары для дома, товары для спорта и отдыха, сантехника.

Рассмотрим возможность выхода на рынок новых конкурентов. Высокая привлекательность сферы могут способствовать появлению новых конкурентов, однако высокие финансовые барьеры являются сдерживающим фактором для выхода на рынок потенциальных конкурентов.

Длительные партнёрские отношения с основными поставщиками товаров для перепродажи являются преимуществом. Также предприятие осуществляет постоянный поиск новых более выгодных и качественных производителей бытовой техники, как в России, так и за рубежом.

Основными партнерами ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки бытовой техники являются следующие компании: «Marketoptom.ru», «Tetrasis-bt.ru», «Alecom74.ru». Основными поставщиками продукции напрямую от производителей, продажей которых занимается ИП Ермишов Д.М. являются: «Liebherr», «Samsung», «Bosch», «LG», «Pozis», «Haier», «Indesit», «SNAIGE», «Smeg», «Zarget», «Gorenje», «TEMPTECH», «Бирюса», «Ascoli», «Атлант», «Hotpoint-Ariston», «Sharp», «Caso», «Candy», «Tesler», «Korting», «Kitfort», «Miele», «Beко», «Midea», «Jacky's», «WEISSGAUFF», «Olto», «Kraft», «Whirlpool», «Hi», «Siemens», «Scandilux», «Schaub», «Lorenz», «Ginzzu», «Hiberg», «Bomann», «Hisense», «BBK», «Electrolux», «Dimchae», «Kenwood», «Gemlux», «Graude», «Vestfrost», «Hitachi», «GoldStar», «Sonnen», «Scarlett», «Panasonic», «Mitsubishi», «Vestel», «Stinol», «Oursson», «KUPPERSBUSCH», «Reex», «LG-SIGNATURE», «KRAFT-TECHNOLOGY», «Daewoo», «Zigmund & Shtain» и многие другие.

Основными поставщиками ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки посуды и кухонных принадлежностей являются следующие компании: «Marketoptom.ru», «Posudaopt74.ru», «Alecom74.ru» и другие.

Основными поставщиками ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки товаров для красоты и здоровья являются следующие компании: «Asiaoptom.com», «Glavoptovik.ru», «Trendoptom», ООО ТПК «Евроком», «Beauty-Korea», оптовый производитель косметики «LALIVE», «БИОКЕДР», ООО «Единый Поставщик», «Dazzling», «Закупидомой», ООО «Магия Алтая», ИП Кайкова Наталия Николаевна («White&Smile») и многие другие.

Основными поставщиками ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки климатической техники являются следующие компании: ТД «Авалон», ООО «ЕвроТех», ООО «РМГ Трейд», ООО «Эйр Лайм», ООО «Оптима», ООО «Фридом Групп» и другие.

Основными поставщиками ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки инструмента являются следующие компании: ООО «Мир инструмента», ООО «Рио», ООО «Сибирский инструмент», ИП Лобода Д.В., ООО «Ветрекс Инструмент», ООО «Стройинструмент», ООО «Мастер-Инструмент», ООО «Стройвеста» и другие.

Основными поставщиками ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки товаров для дома являются следующие компании: ООО «Рунис», ООО «Ферон», ООО «Товары для дома оптом», ООО «Опт 1000», ООО «АлекоМ», ООО «АлексМаркет», ООО «ГалеонТрейд», ООО «ХозМаркет», ООО «МосОптом», ООО «АзияОптом», ООО «СанОптом», ООО «Строительный двор», ООО «СадоводОпт», ООО «Канцелярский базар», ООО «МиксОпт», ООО «Садовод СП», ООО «Мелочи Дома», ООО «Виктория», ООО «Сундучок», ООО «Лён Поволжья», ООО «10 000 Мелочей», ООО «Ангел-текс», ООО «ДиЛэнд» и многие другие.

Основными поставщиками ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки товаров для спорта и отдыха являются следующие компании: ООО «СпортСити74», ООО «СпартаОпт», ООО «Супер-Опт», ООО «ОптИнтекс», ООО «Входу.ком», ООО «ГлавОптовик», ООО «ДомСпорта», ООО «СпортОптом», ООО «ОптКит», ООО «ПраймСпорт», ООО «АктивЛайф74», ООО «Слифф-Спорт», ООО «Триал-Спорт», ООО «Спортал», ООО «Спорттовары» и другие.

Основными поставщиками ИП Ермишов Д.М. в сфере оптовой поставки сантехники являются следующие компании: ООО «ВирОпт», ООО «Сантехника оптом», «Sanitary-ceramica», ООО «Сантрек», ООО «СанТехКомплект», ООО «СанОпт74», ООО «Ванна 21 века», ООО ТД «Сантехника 74», ООО «Садко», ООО «Строймаг», ООО «ОптСанТехПро», ООО «АкваЛига», ООО «БлюМарт», ПКФ «Айсберг АС» и многие другие.

Надёжный поставщик кредитных услуг для объекта исследования – ПАО «ПромСвязьБанк». Этот фактор является преимуществом для предприятия, так как даёт возможность при необходимости быстро воспользоваться кредитными средствами на выгодных условиях (кредит в форме «овердрафт») для осуществления текущей деятельности предприятия.

ПАО «Промсвязьбанк» входит в топ-3 частных банков России и является универсальным коммерческим банком, чья история насчитывает уже 20 лет. Журнал «The Banker» включает «Промсвязьбанк» в 500 крупнейших банков мира по размеру собственного капитала, активы банка превышают 1,2 трлн. рублей. ПАО «Промсвязьбанк» признан Центральным Банком России одним из 11 системно значимых финансовых институтов.

Далее рассматриваются товары-субституты. Большой спектр товаров-аналогов является отрицательным для предприятия, так как необходимо постоянно следить за тенденциями и инновациями на рынке, расширять ассортимент продукции.

Далее была проведена оценка степени влияния, полученных факторов. Определение существенности влияния факторов внешней среды на деятельность предприятия проводилась на основе экспертных оценок. В процессе оценки по пятибалльной шкале оценивалась степень влияния изучаемого фактора с учетом положительного или негативного воздействия. В качестве экспертов выступали специалисты предприятия. Экспертами считался управленческий персонал предприятия. В качестве независимых экспертов выступали директор, главный бухгалтер, начальник отдела менеджмента предприятия. В качестве экспертного метода использовался метод «мозгового штурма». Экспертам были предложены факторы внешней среды, где они должны были расставить вес фактора в долях и оценку силы фактора. В итоге было принято решение оставить факторы, взвешенная оценка которых выше или равна 0,75. Они будут использоваться в дальнейшем в SWOT-анализе. С учетом вероятностной оценки, определена взвешенная оценка, суммарное значение определяет степень влияния группы факторов.

Результаты ранжированной оценки влияния факторов внешней среды для ИП Ермишов Д.М. представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Оценка степени влияния факторов внешней среды

В баллах

Факторы	Оценка степени влияния	Вероятностная оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства	4	0,10	0,40
Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463, которое заменило внушительный список ранее действующих документов, в том числе правила продажи товаров дистанционным способом	4	0,15	0,60
Стабилизация курса доллара и евро	3	0,10	0,30
Активный рост Интернет-торговли	5	0,20	1,00
Большое число лояльных потребителей	5	0,25	1,25
Высокие финансовые барьеры	3	0,05	0,15
Длительные партнёрские отношения с основными поставщиками товаров для перепродажи	4	0,15	0,60
Надёжный поставщик кредитных услуг	3	0,05	0,15
Итого	-	1,00	4,45
Угрозы			
Ужесточение требований к нормам и стандартам используемых при производстве товаров	3	0,05	0,15
Снижение уровня реальных доходов населения	4	0,02	0,08
Повышение значения ключевой ставки	3	0,05	0,15
Повышение значения банковских процентных ставок по кредитам	3	0,05	0,15
Склонность к экономии денежных средств	4	0,06	0,24
Склонность к покупке импортных товаров	4	0,05	0,20
Высокая вероятность выхода на рынок новых конкурентов	4	0,05	0,20
Отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли	5	0,15	0,75
Негативный экологический имидж региона	4	0,01	0,04
Новинки техники для дома, которых нет в продаже у объекта исследования	3	0,03	0,09

Факторы	Оценка степени влияния	Вероятностная оценка	Взвешенная оценка
Достаточно много крупных конкурентов	5	0,15	0,75
Большая доля рынка у основных крупных конкурентов	4	0,06	0,24
Необходимость предоставления рассрочки и отсрочки платежа фирмам-покупателям продукции	4	0,03	0,12
Повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции	5	0,15	0,75
Высокая привлекательность сферы	3	0,03	0,09
Большой спектр товаров-аналогов	3	0,01	0,03
Итого	-	1,00	4,03

Среди основных значимых угроз можно выделить (0,75 баллов и выше):

- отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли;
- достаточно много крупных конкурентов;
- повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции.

Основными возможностями внешней среды предприятия ИП Ермишов Д.М. являются (0,75 баллов и выше):

- активный рост Интернет-торговли;
- большое число лояльных потребителей.

1.2.2 Анализ внутренней среды предприятия

Анализ внутренней среды сосредотачивается на двух областях: выявление сильных сторон предприятия и слабых сторон. Для анализа внутренней среды выделяют пять функциональных сторон: управление, маркетинг, финансы, кадры, производство. Проведём анализ внутренней среды ИП Ермишов Д.М. в различных срезах и приведём данные в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Факторы внутренней среды ИП Ермишов Д.М.

Управленческий срез	Маркетинговый срез	Финансовый срез	Кадровый срез	Производственный срез
Грамотный персонал	Наличие системы рассрочки платежа и отсрочки платежа для клиентов-юридических лиц	Отсутствуют коммерческие расходы предприятия, направленные на повышение известности предприятия на рынке	Недостаточно комфортный климат в коллективе, соперничество между отделами за ресурсы предприятия	Отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника»
Высокая загруженность высшего руководства	Наличие удобного интернет-сайта	Высокие арендные платежи за складское помещение	Отсутствует система адаптации и повышения квалификации персонала	Широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ
Отсутствует корпоративная культура	Индивидуальный подход к каждому клиенту	Конкурентоспособные цены	Отсутствует система стимулирования и мотивации сотрудников	Отсутствует собственный склад
Недостаточно удобное местоположение пункта самовывоза товара	Отлаженная система доставки товаров клиентам	Высокий уровень кредиторской задолженности на предприятии	Низкие социальные гарантии	Ограниченный размер и небольшие складские запасы

После того, как определены основные факторы внутренней среды, каждый из представленных выше факторов рассматривается подробнее.

Сначала рассматривается управленческий срез предприятия.

Грамотный персонал на предприятии является преимуществом предприятия ИП Ермишов Д.М., так как позволяет расти и развиваться в условиях жёсткой конкуренции.

Высокая загруженность высшего руководства является недостатком для предприятия, так как не позволяет решать задачи, которые ставит внешняя среда. Для

проведения маркетинговых исследований постоянно приходится обращаться в специализированные агентства. То же самое происходит при необходимости разработки и размещения рекламных кампаний предприятия, для внесения изменений на сайт предприятия, а также для разработки новых проектов. Все это повышает издержки предприятия и заставляет его нести дополнительные потери, что снижает чистую прибыль и повышает себестоимость продаж.

Отсутствует корпоративная культура на предприятии, что является негативным моментом для предприятия. Корпоративная культура повышает морально-психологический климат коллектива, увеличивает ценность работы в команде, а также позволяет уменьшить текучесть кадров на предприятии.

Недостаточно удобное местоположение пункта самовывоза товара, расположенное по адресу: г. Челябинск, ул. Игуменка, дом 163, ведёт к тому, что клиенты, как правило, пользуются услугой доставки товара. Немного желающих ехать на другой конец города, особенно, если это не товар первой необходимости, поэтому часть покупок откладывается клиентами в связи с дальностью расположения пункта самовывоза.

Далее рассматривается маркетинговый срез.

Наличие системы рассрочки платежа и отсрочки платежа для клиентов-юридических лиц является преимуществом для клиентов, так как позволяет отложить оплату товара на срок до 30-60 дней.

Наличие удобного интернет-сайта позволяют клиентам совершить покупку, не выходя из дома. На сайте можно сразу же оплатить заказ и заказать доставку до квартиры или до офиса (для юридических лиц).

Индивидуальный подход к каждому клиенту позволяет увеличивать выручку предприятия, его чистую прибыль и повышать лояльность клиентов к предприятию.

Отлаженная система доставки товаров клиентам благоприятствует заказов клиентами на сайте, позволяет повысить удовлетворённость клиентов сервисом предприятия. Довольные клиенты делятся своими положительными отзывами о магазине с друзьями, последние тоже совершают покупки в нём.

Далее рассматривается финансовый срез предприятия.

Несмотря на то, что предприятие имеет четкую разработанную маркетинговую стратегию для реализации товаров, руководство предприятия не выделяет финансовые средства на повышение известности предприятия на рынке, что является отрицательным для предприятия.

Высокие арендные платежи за складское помещение снижают доходность предприятия, так как издержки увеличиваются. У предприятия ИП Ермишов Д.М. нет собственных основных средств, что повышает расходы на аренду помещений для хозяйственной деятельности.

Преимуществом предприятия является конкурентоспособные цены. Предприятие их устанавливает на 5-10% ниже среднерыночных цен и получает большую прибыль за счёт «эффекта масштаба». Установка конкурентоспособных цен ведёт к повышению эффективности работы и говорит о грамотном управлении.

Высокий уровень кредиторской задолженности на предприятии снижает уровень его устойчивости, приводит к повышению риска банкротства, а также не позволяет предприятию выделять средства на его развитие, увеличивать объемы продаж и ускорять процесс хозяйственной деятельности.

Далее рассматривается кадровый срез.

Недостаточно комфортный климат в коллективе, соперничество между отделами за ресурсы предприятия обусловлены тем, что каждый из отделов хочет показать себя в лучшем свете, быть самым хорошим перед руководством предприятия. Это, в свою очередь, отвлекает сотрудников от основной деятельности, формируется негативный климат в коллективе, снижается производительность труда.

На предприятии отсутствует система стимулирования и мотивации сотрудников, система адаптации и повышения квалификации персонала что является отрицательным моментом для предприятия. Все это негативно отражается на деятельности предприятия, так как качество оказываемых услуг и выполненных работ снижается.

Низкие социальные гарантии предприятия являются недостатком для предприятия, так как снижается мотивация, персонал работает не в полную силу, сни-

жается производительность труда, увеличивается текучесть персонала, что повышает издержки предприятия, так как постоянно приходится осуществлять поиск и отбор персонала.

В завершении изучения факторов внутренней среды рассмотрим производственный срез предприятия.

Отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника». Это является очень существенным недостатком для предприятия, так как на данную категорию товаров имеется повышенный спрос от постоянных клиентов. ИП Ермишов Д.М. не закупает данную категорию товаров для перепродажи в связи с тем, что её негде хранить. Арендуемый предприятием склад небольшой, он весь загружен другими категориями продукции, поэтому для расширения ассортимента продукции следует приобрести или арендовать новый склад.

Широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ увеличивает поток клиентов, увеличивая соответственно выручку, прибыль от продаж, чистую прибыль и рентабельность предприятия.

Отсутствует собственный склад, это негативный фактор для предприятия. ИП Ермишов Д.М. приходится арендовать складское помещение, что приводит к увеличению расходов, и, как следствие, к снижению прибыли.

Ограниченный размер и небольшие складские запасы позволяют предприятию ИП Ермишов Д.М. быстро подстраиваться под изменения клиентского спроса. В результате этого можно по максимуму избежать неликвидного товара и успешно продавать практически всю продукцию, полученную от поставщиков. Благодаря такому подходу сокращаются издержки.

Таким образом, проведена оценка степени влияния, полученных факторов. В процессе оценки по пятибалльной шкале оценивалась степень влияния изучаемого фактора с учетом положительного или негативного воздействия. С учетом вероятностной оценки, определена взвешенная оценка, суммарное значение определяет степень влияния группы факторов. Было принято решение оставить факторы, взвешенная оценка которых выше или равна 0,75. Результаты оценки степени влияния факторов внутренней среды представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Оценка степени влияния факторов внутренней среды

В баллах

Факторы	Оценка степени влияния	Вероятностная оценка	Взвешенная оценка
Сильные стороны			
Грамотный персонал	5	0,10	0,50
Наличие системы рассрочки платежа и отсрочки платежа для клиентов-юридических лиц	4	0,15	0,60
Наличие удобного интернет-сайта	5	0,10	0,50
Отлаженная система доставки товаров клиентам	5	0,15	0,75
Индивидуальный подход к каждому клиенту	5	0,10	0,50
Конкурентоспособные цены	5	0,15	0,75
Широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ	5	0,15	0,75
Ограниченный размер и небольшие складские запасы	3	0,10	0,30
Итого	-	1,00	4,65
Слабые стороны			
Низкие социальные гарантии	3	0,10	0,30
Высокая загруженность высшего руководства	4	0,10	0,40
Отсутствует корпоративная культура	3	0,05	0,15
Недостаточно удобное местоположение пункта самовывоза товара	5	0,10	0,50
Отсутствуют коммерческие расходы предприятия, направленные на повышение известности предприятия на рынке	5	0,05	0,25
Высокий уровень кредиторской задолженности на предприятии	3	0,05	0,15
Отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника»	5	0,15	0,75
Высокие арендные платежи за складское помещение	4	0,10	0,40
Недостаточно комфортный климат в коллективе, соперничество между отделами за ресурсы предприятия	4	0,05	0,20
Отсутствует система стимулирования и мотивации сотрудников	3	0,05	0,15
Отсутствует система адаптации и повышения квалификации персонала	2	0,05	0,10
Отсутствует собственный склад	5	0,15	0,75
Итого	-	1,00	4,10

В соответствии с данными, представленными в таблице 1.6, наиболее значимые сильные стороны предприятия, следующие:

- отлаженная система доставки товаров клиентам;
- конкурентоспособные цены;
- широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ.

Наиболее значимые слабые стороны предприятия:

- отсутствует собственный склад;
- отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника».

1.2.3 SWOT-анализ

SWOT-анализ позволяет быстро оценить стратегическое положение предприятия. Цель SWOT-анализа – сформулировать основные направления развития предприятия через систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах фирмы, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

В таблице 1.7 отражена матрица SWOT-анализа (финальный рейтинг).

Таблица 1.7 – Финальный рейтинг

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – отлаженная система доставки товаров клиентам; – конкурентоспособные цены; – широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствует собственный склад; – отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника».
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – активный рост Интернет-торговли; – большое число лояльных потребителей. 	<ul style="list-style-type: none"> – отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли; – достаточно много крупных конкурентов; – повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции.

Матрица количественной оценки взаимного влияния слабых и сильных сторон, угроз и возможностей, составленная для ИП Ермишов Д.М., представлена в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Матрица балльной оценки взаимного влияния SWOT-факторов
В баллах

Параметры		Сильные стороны			Слабые стороны	
		отлаженная система доставки товаров клиентам;	конкурентоспособные цены;	широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ.	отсутствует собственный склад;	отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника».
Угрозы	отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли;	1	2	2	1	1
	достаточно много крупных конкурентов;	5	5	5	5	5
	повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции.	4	4	3	4	5
Возможности	активный рост Интернет-торговли;	5	5	5	4	5
	большое число лояльных потребителей.	5	5	5	5	5

Для составления данной матрицы был использован метод экспертных оценок. На пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости каждого из сочетаний слабых сторон и сильных сторон с угрозами или возможностями.

Степень значимости сочетаний элементов анализа оценивалась по пятибалльной шкале. На следующем этапе SWOT-анализа происходит определение совокупной количественной оценки элементов. Для этого необходимо просуммировать полученные оценки для каждого элемента, что позволяет определить общую значимость факторов для предприятия. Совокупная количественная оценка элементов SWOT-анализа представлена в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Совокупная количественная оценка элементов SWOT-анализа

В баллах

Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
– отлаженная система доставки товаров клиентам;	20	– отсутствует собственный склад;	19
– конкурентоспособные цены;	21	– отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника»;	21
– широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ.	20		
Возможности	Оценка	Угрозы	Оценка
– активный рост Интернет-торговли;	24	– отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли;	7
– большое число лояльных потребителей.	25	– достаточно много крупных конкурентов;	25
		– повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции.	20

Из таблицы 1.9 видно, что предприятию ИП Ермишов Д.М. следует обратить внимание на следующие угрозы: достаточно много крупных конкурентов в отрасли, повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции и широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ.

Основными возможностями для предприятия является большое число лояльных потребителей и активный рост Интернет-торговли.

Основными сильными сторонами можно считать конкурентоспособные цены, широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ и отлаженная система доставки товаров клиентам.

Наиболее значимые слабые стороны: отсутствует собственный склад и отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника».

Далее происходит формулирование проблемного поля ИП Ермишов Д.М. в рамках матрицы SWOT, которое представлено в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Проблемное поле в рамках матрицы SWOT-анализа

В баллах

Параметры		Сильные стороны			Слабые стороны	
		отлаженная система доставки товаров клиентам;	конкурентоспособные цены;	широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ.	отсутствует собственный склад;	отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника».
Угрозы	отток высококвалифицированных сотрудников в более конкурентоспособные отрасли;	Разработка система мотивации и удержания сотрудников (7)				
	достаточно много крупных конкурентов;					
	повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции.	Расширение ассортимента продукции за счёт новинок рынка (26)				
Возможности	активный рост Интернет-торговли;	Открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника» (68)				
	большое число лояльных потребителей.					

После того, как проблемное поле сформулировано, необходимо количественно оценить значимость каждой проблемы. Балльная оценка проблем представлена в таблице 1.11.

Таблица 1.11 – Балльная оценка решений проблем

В баллах

Решение проблем	Оценка	Ранг
Открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника»	68	1
Расширение ассортимента продукции за счёт новинок рынка	26	2
Разработка система мотивации и удержания сотрудников	7	3

Количественная оценка проблемы получается путем суммирования экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрываемых данной проблемой.

SWOT-анализ деятельности ИП Ермишов Д.М. позволил в комплексе изучить взаимное влияние факторов внешней и внутренней среды предприятия, выявить возможные варианты развития предприятия и сфокусировать внимание на наиболее предпочтительных из них. Выбор приоритетных проблем стал возможен благодаря их количественной оценке. Решение проблемы, набравшее наибольшее количество баллов и будет определять направление дальнейшего развития предприятия – открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника».

1.3 Анализ текущего финансового состояния ИП Ермишов Д.М.

Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Анализ текущего финансового состояния ИП Ермишов Д.М. проводится в следующих направлениях:

- горизонтальный и вертикальный анализ баланса;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ и определение типа финансовой устойчивости;
- анализ деловой активности (оборачиваемости);
- анализ рентабельности.

1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Цель горизонтального анализа состоит в выявлении абсолютных и относительных изменений величин различных статей баланса.

В таблице 1.12 представлен горизонтальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. на конец 2018 – 2020 гг.

Таблица 1.12 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2018 / 2019 гг.	2019 / 2020 гг.	2018 / 2019 гг.	2019 / 2020 гг.
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	0	0	0	0	0	-	-
Основные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу I	0	0	0	0	0	-	-
II. Оборотные активы							
Запасы	714	1 205	2 568	491	1 363	68,77	113,11
НДС	28	94	116	66	22	235,71	23,40
Дебиторская задолженность	7 579	13 011	16 620	5 432	3 609	71,67	27,74
Финансовые вложения	0	0	0	0	0	-	-
Денежные средства	1 284	2 100	2 976	816	876	63,55	41,71
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу II	9 605	16 410	22 280	6 805	5 870	70,85	35,77
Баланс	9 605	16 410	22 280	6 805	5 870	70,85	35,77
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	0	0	0	0	0	-	-
Нераспределенная прибыль	6 505	11 477	17 279	4 972	5 802	76,43	50,55
Итого по разделу III	6 505	11 477	17 279	4 972	5 802	76,43	50,55
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Кредиторская задолженность	3 100	4 933	5 001	1 833	68	59,13	1,38
Итого по разделу V	3 100	4 933	5 001	1 833	68	59,13	1,38
Баланс	9 605	16 410	22 280	6 805	5 870	70,85	35,77

По результатам горизонтального анализа баланса выявлено, что валюта баланса ежегодно растёт, что говорит об увеличении имущества и источников его формирования, находящихся в распоряжении предприятия.

Внеоборотные активы предприятия ИП Ермишов Д.М. отсутствуют, так как складское помещение, где хранится продукция для перепродажи, взято в аренду. Дорогостоящего оборудования на предприятии нет, другие основные средства также отсутствуют. Нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы на предприятии также отсутствуют.

Далее рассматриваются оборотные активы предприятия ИП Ермишов Д.М., которые на конец 2019 года возросли на 6 805 тыс. руб. (или на 70,85%) по сравнению с 2018 годом, а на конец 2020 года возросли на 5 870 тыс. руб. (или на 35,77%) по сравнению с 2019 годом в связи с ростом всех статей, входящих в текущие активы предприятия. Следует рассмотреть динамику их изменения по-статейно.

На конец 2019 года и на конец 2020 года по сравнению с концом 2018 года произошло увеличение объёмов запасов ИП Ермишов Д.М., так как увеличились объёмы продаж, пополнились имеющиеся запасы на складах. Изменение запасов было существенным – рост на конец 2019 года произошёл на 68,77% и прирост на конец 2020 года составил 113,11%.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям имел динамику роста, которая обусловлена увеличением объёмов продаж (увеличение на конец 2019 года произошло на 55 тыс. руб. (на 235,71%), а на конец 2020 года – на 22 тыс. руб. (или на 23,40%).

Дебиторская задолженность предприятия росла (увеличение на конец 2019 года произошло на 5 432 тыс. руб. или на 71,67%, а на конец 2020 года – на 3 609 тыс. руб. или на 27,74%), так как увеличивались объёмы реализации. Предприятием ИП Ермишов Д.М. со многими юридическими лицами заключены договоры на поставку с отсрочкой платежа. В результате этого и возникает дебиторская задолженность. Однако суммарная её величина достаточно большая, поэтому следует уделить особое внимание данному фактору, следует стимулировать кли-

ентов оплачивать полученную продукцию быстрее (вводить акции, скидки за своевременную оплату, при наличии долгосрочной дебиторской задолженности и просрочек со стороны клиентов следует обращаться к факторинговым организациям и банкам, которые смогут выкупить эту задолженность за вычетом своего процента, а также можно рассмотреть вексельную систему расчётов с клиентами).

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) и прочие оборотные активы отсутствуют в структуре активов предприятия.

Денежные средства предприятия ИП Ермишов Д.М. растут на конец 2019 года на 816 тыс. руб. (или на 63,55%), а на конец 2020 года увеличиваются на 876 тыс. руб. или на 41,71%) за счёт притока чистой прибыли, что положительно характеризует состояние предприятия.

Горизонтальный анализ пассива ИП Ермишов Д.М. показал увеличение собственного капитала на конец 2019 года за счёт роста нераспределённой прибыли на 4 972 тыс. руб. (или на 76,55%), а на конец 2020 года за счёт роста нераспределённой прибыли – на 5 802 тыс. руб. (или на 50,60%), что обусловлено полученной чистой прибылью. Уставный капитал отсутствовал. Долгосрочные и краткосрочные обязательства в структуре пассива баланса отсутствуют. Кредиторская задолженность увеличивается в динамике на конец 2019 года – на 1 833 тыс. руб. или на 59,13%, а на конец 2020 года – на 68 тыс. руб. или на 1,38%.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что в активной части баланса происходит рост денежных средств, запасов, дебиторской задолженности, что наряду с ростом выручки является благоприятным моментом. Однако, основные средства отсутствуют, что является негативным моментом, так как предприятие арендует складские площади. В пассивной части баланса отмечается рост величины собственных и заёмных средств, при этом долгосрочные и краткосрочные банковские займы и кредиты отсутствуют.

Вертикальный анализ осуществляется в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода [10]. Вертикальный анализ баланса предприятия ИП Ермишов Д.М. представлен в таблице 1.13.

Таблица 1.13 – Вертикальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М.

В процентах

Статья баланса	Доля в валюте баланса			Изменение доли	
	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	2018 / 2019 гг.	2019 / 2020 гг.
Актив					
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Оборотные активы					
Запасы	7,43	7,34	11,53	-0,09	4,18
НДС	0,29	0,57	0,52	0,28	-0,05
Дебиторская задолженность	78,91	79,29	74,60	0,38	-4,69
Финансовые вложения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства	13,37	12,80	13,36	-0,57	0,56
Прочие оборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив					
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	67,73	69,94	77,55	2,21	7,61
Итого по разделу III	67,73	69,94	77,55	2,21	7,61
IV. Долгосрочные обязательства					
Заёмные средства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Краткосрочные обязательства					
Заёмные средства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	32,27	30,06	22,45	-2,21	-7,61
Итого по разделу V	32,27	30,06	22,45	-2,21	-7,61
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Вертикальный анализ активов баланса предприятия показал, что доля внеоборотных активов в структуре баланса нулевая, основную долю (100%) занимают оборотные активы.

Доля запасов ИП Ермишов Д.М. снижается к концу 2019 года и увеличивается к концу 2020 года, потому как на конец 2019 года данная статья выросла незначи-

тельно по сравнению с ростом валюты баланса, а на конец 2020 года, напротив, прирост данной статьи был существенным и превысил темпы роста валюты баланса.

К концу 2019 году доля дебиторской задолженности увеличивается до 79,29% с 78,91% на конец 2018 года, что обусловлено значительным увеличением данной статьи в абсолютном выражении. Это свидетельствует наряду с ростом выручки о расширении деятельности. При этом на конец 2020 года доля данной статьи снижается на 4,69% по сравнению с концом 2019 года, что обусловлено преобладающей динамикой роста валюты баланса по сравнению с динамикой роста дебиторской задолженности.

К концу 2020 года возрастает доля денежных средств по сравнению со значением на конец 2019 года, что положительно характеризует состояние предприятия, свидетельствуя о приросте чистой прибыли.

Вертикальный анализ пассивов баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса ежегодно увеличивается с 67,73% в 2018 году до 77,55% в 2020 году, что положительно характеризует состояние предприятия и свидетельствует о независимости предприятия от внешних источников формирования имущества.

Доля кредиторской задолженности ИП Ермишов Д.М. снижается в связи с тем, что данная статья растёт меньшими темпами по сравнению с ростом валюты баланса, что благоприятно для предприятия, так как снижается финансовая зависимость.

Таким образом, вертикальный анализ баланса показал, что внеоборотные активы имеют нулевую долю в структуре баланса. Доля запасов снижается к концу 2019 года и увеличивается к концу 2020 года. К концу 2020 года доля дебиторской задолженности снижается, а доля денежных средств растёт, что положительно характеризует состояние предприятия. Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса ежегодно увеличивается, а доля кредиторской задолженности – снижается, что благоприятно для предприятия, так как повышается финансовая независимость предприятия.

1.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Ликвидность баланса – это возможность и степень покрытия обязательств предприятия его активами, причем срок превращения активов в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств [10].

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

Наиболее ликвидные активы (А1) – к ним относятся денежные средства и финансовые вложения.

Данная группа рассчитывается по формуле (1.1).

А1 – наиболее ликвидные активы (формула 1.1). К ним относятся все статьи денежных средств предприятия и финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) (ценные бумаги).

$$A1 = ДС + ФВ, \quad (1.1)$$

где ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов).

А2 – быстрореализуемые активы (формула 1.2) – дебиторская задолженность предприятия.

$$A2 = ДЗ, \quad (1.2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

А3 – медленно реализуемые активы (формула 1.3) – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, НДС и прочие оборотные активы.

$$A3 = З + НДС + ПОА, \quad (1.3)$$

где З – запасы;

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

ПОА – прочие оборотные активы.

А4 – труднореализуемые активы (формула 1.4) – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы.

$$A4 = ВНА, \quad (1.4)$$

где ВНА – внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1 – наиболее срочные обязательства (формула 1.5) – к ним относится кредиторская задолженность.

$$П1 = КЗ, \quad (1.5)$$

где КЗ – кредиторская задолженность.

П2 – краткосрочные пассивы (формула 1.6) – это краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы.

$$П2 = КЗС + ПКО, \quad (1.6)$$

где КЗС – краткосрочные заемные средства;

ПКО – прочие краткосрочные обязательства.

П3 – долгосрочные пассивы (формула 1.7) – это долгосрочные заемные средства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

$$П3 = ДО + ДБП + РПР, \quad (1.7)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов;

РПР – резервы предстоящих расходов и платежей.

П4 – постоянные (или устойчивые) пассивы предприятия (формула 1.8) – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» (собственные средства предприятия).

$$П4 = СК, \quad (1.8)$$

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

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Условие абсолютной ликвидности баланса предприятия представлено формулой (1.9) [8]:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4. \quad (1.9)$$

Далее приведена группировка статей баланса по степени ликвидности и срочности погашения.

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

Таблица 1.14 – Группировка статей баланса

В тыс. руб.

Актив	Актив			Пассив	Пассив		
	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года		На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
A1	1 284	2 100	2 976	П1	3 100	4 933	5 001
A2	7 579	13 011	16 620	П2	0	0	0
A3	742	1 299	2 684	П3	0	0	0
A4	0	0	0	П4	6 505	11 477	17 279
ВБ	9 605	16 410	22 280	ВБ	9 605	16 410	22 280

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

Таблица 1.15 – Анализ ликвидности баланса

Норматив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

В соответствии с данными таблицы 1.15 видно, что на конец всех рассматриваемых периодов предприятию ИП Ермишов Д.М. не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, следовательно, баланс предприятия в эти периоды не обладает абсолютной ликвидностью, так как выполняются не все условия абсолютной ликвидности баланса.

Наряду с абсолютными показателями рассчитываются показатели платежеспособности предприятия [15].

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

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

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

По формуле (1.11) рассчитывается коэффициент абсолютной ликвидности (Кал), который показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов [8].

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

где ДС – денежные средства.

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

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

где ФВ – финансовые вложения.

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

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

где ДЗ – дебиторская задолженность.

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

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

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

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

где ЧОК – чистый оборотный капитал.

Значения показателей ликвидности предприятия ИП Ермишов Д.М. на конец 2018 – 2020 гг. приведены в таблице 1.16.

Таблица 1.16 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Норматив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15 – 0,20	0,41	0,43	0,60
Коэффициент срочной ликвидности	0,50 – 0,80	0,41	0,43	0,60
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,50 – 0,80	2,86	3,06	3,92
Коэффициент текущей ликвидности	1,00 – 2,00	3,10	3,33	4,46
Коэффициент собственной платежеспособности	> 0,10	2,10	2,33	3,46
Чистый оборотный капитал (ЧОК), в тыс. руб.	> 0,00	6 505	11 477	17 279

Графически показатели ликвидности предприятия ИП Ермишов Д.М. на конец 2018 – 2020 гг. отражены на рисунке 1.2.

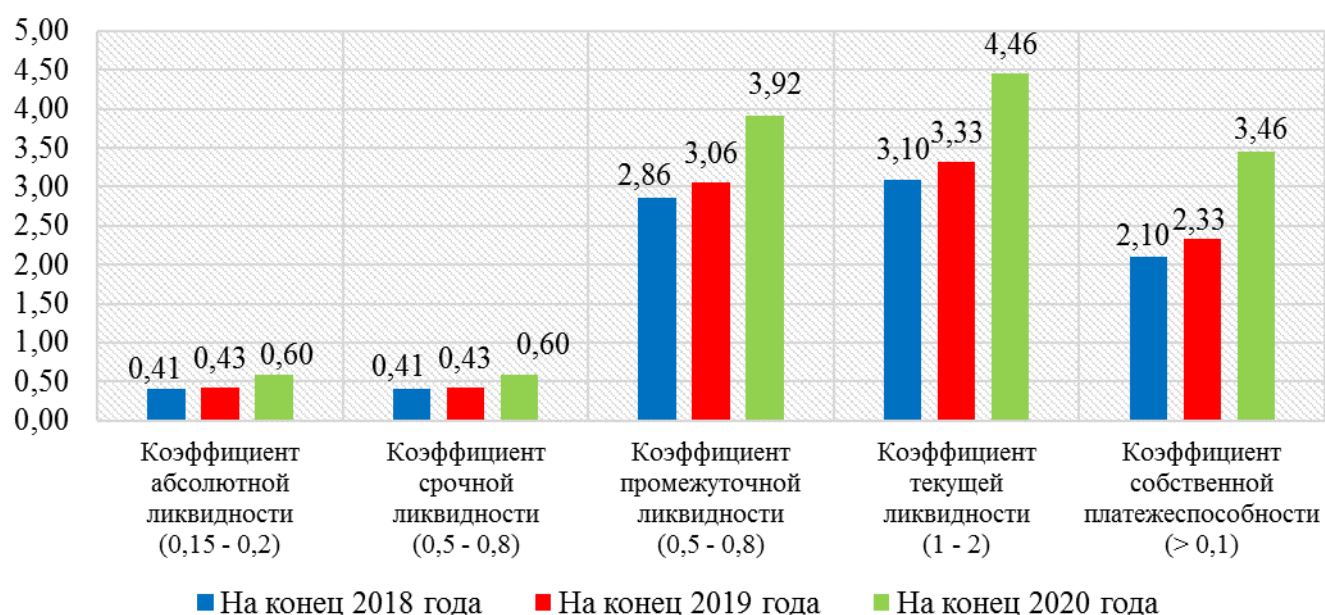


Рисунок 1.2 – Показатели ликвидности предприятия ИП Ермишов Д.М.

По данным, представленным в таблице 1.16 и рисунка 1.2, можно выделить следующие моменты:

- у предприятия увеличился чистый оборотный капитал (на конец 2018 года он составлял 6 505 тыс. руб., на конец 2019 года составил 11 477 тыс. руб., на конец 2018 года составил 17 279 тыс. руб.), что означает рост свободных средств, находящихся в обороте, при этом отмечается положительная величина чистого оборотного капитала ИП Ермишов Д.М. (это позитивный фактор, так как оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств предприятия);

- значения абсолютной ликвидности на конец всех периодов находятся выше нормативных значений (на конец 2018 года – 0,41, на конец 2019 года – 0,43, на конец 2018 года – 0,60 при нормативе 0,15 – 0,20), что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере. Часть денежных средств можно направить на развитие предприятия, например, разместить на депозите в банке, вложить в приобретение основных средств, направить на пополнение запасов;

– значения показателей срочной ликвидности ИП Ермишов Д.М. меньше нормативной величины на конец 2018 и 2019 годов и соответствует нормативной величине на конец 2020 года (на конец 2018 года – 0,41, на конец 2019 года – 0,43, на конец 2020 года – 0,60 при нормативе 0,50 – 0,80), что свидетельствует о том, что предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся денежных средств и финансовых вложений только на конец 2020 года;

– значения показателей абсолютной и срочной ликвидности совпадают, так как на предприятии отсутствуют финансовые вложения;

– значения показателей промежуточной ликвидности превышают нормативные значения (на конец 2018 года – 2,86, на конец 2019 года – 3,06, на конец 2020 года – 3,92 при нормативе 0,50 – 0,80), что свидетельствует о способности предприятия ИП Ермишов Д.М. рассчитываться по своим обязательствам в полной мере;

– коэффициент текущей ликвидности на конец всех периодов превышает нормативное значение (на конец 2018 года – 3,10, на конец 2019 года – 3,33, на конец 2020 года – 4,46 при нормативе 1,00 – 2,00), это означает, что предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников;

– коэффициент собственной платежеспособности значительно возрос (на конец 2018 года – 2,10, на конец 2019 года – 2,33, на конец 2020 года – 3,46 при нормативе свыше 0,10), что свидетельствует о надёжности предприятия ИП Ермишов Д.М. в части расчётов.

Таким образом, рассчитанные значения коэффициентов показали, что состояние предприятия ИП Ермишов Д.М. оценивается как ликвидное, у предприятия достаточно ликвидных средств для оплаты своих обязательств. Однако, денежные средства предприятия не работают, свободные денежные средства можно направить на развитие предприятия, например, разместить на депозите в банке, вложить в приобретение основных средств, направить на пополнение запасов и на реализацию других мероприятий.

1.3.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость – одна из важнейших характеристик его финансовой деятельности. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат.

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

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

где СОС – собственные оборотные средства;

Зап – запасы.

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

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

где КФ – капитал функционирующий.

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

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

где ВИ – величина источников.

На основе показателей обеспеченности оборотными средствами можно сформировать трёхфакторную модель типа финансовой устойчивости.

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

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{сос}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{кф}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{ви}} \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{1;1;1\}. \quad (1.19)$$

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

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

Неустойчивый тип финансовой устойчивости – это такое состояние предприятия, когда оно использует как собственные, так и заёмные средства, имеет низкую платежеспособность и зависит от кредиторов. Формула для расчёта данного показателя выглядит следующим образом (1.21):

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

Кризисный тип финансовой устойчивости – это такое состояние предприятия, когда ему не хватает ни собственных, ни заёмных средств для формирования запасов. Такое предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства. Условие кризисного типа финансовой устойчивости выглядит следующим образом (1.22):

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

Для анализа финансовой устойчивости ИП Ермишов Д.М. была составлена аналитическая таблица 1.17.

Таблица 1.17 – Анализ финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Показатели	Значение		
	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
Источники собственных средств	6 505	11 477	17 279
Основные средства и иные внеоборотные активы	0	0	0
Наличие собственных оборотных средств	6 505	11 477	17 279
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	6 505	11 477	17 279
Краткосрочные кредиты и заемные средства	3 100	4 933	5 001
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	9 605	16 410	22 280
Величина запасов и затрат	714	1 205	2 568
Излишек (+) или недостаток (-) собственных запасов и затрат	5 791	10 272	14 711
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	5 791	10 272	14 711
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины формирования запасов и затрат	8 891	15 205	19 712
Трёхкомпонентный критерий	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)
Тип финансовой ситуации	Абсолютная финансовая устойчивость		

Данные таблицы 1.17 говорят о том, что на конец всех рассматриваемых периодов предприятие обладало абсолютно устойчивым финансовым состоянием, значит для формирования запасов требовались только собственные источники.

Далее следует провести оценка финансовой устойчивости, которая включает в себя ряд коэффициентов.

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

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

где ВБ – валюта баланса.

Коэффициент задолженности (Кз) характеризует соотношение заемного и собственного капитала, рассчитывается по формуле (1.24) [15]:

$$K_z = \frac{ЗК}{СК}. \quad (1.24)$$

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

$$K_c = \frac{СК}{ЗК}. \quad (1.25)$$

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

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

где СОС – собственные оборотные средства.

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

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

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{м/и}$) показывает, сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных, рассчитывается по формуле (1.28):

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

Показатели финансовой устойчивости предприятия ИП Ермишов Д.М. приведены в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Показатели финансовой устойчивости ИП Ермишов Д.М.

В долях

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,68	0,70	0,78
Коэффициент задолженности	< 0,67	0,48	0,43	0,29
Коэффициент самофинансирования	> 1	2,10	2,33	3,46
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	0,68	0,70	0,78
Коэффициент маневренности	0,2 - 0,5	1,00	1,00	1,00
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	-	-	-

Далее следует наглядно продемонстрировать значения показателей финансовой устойчивости.

Значения показателей финансовой устойчивости ИП Ермишов Д.М., представленные в таблице 1.18, отражены на рисунке 1.3.

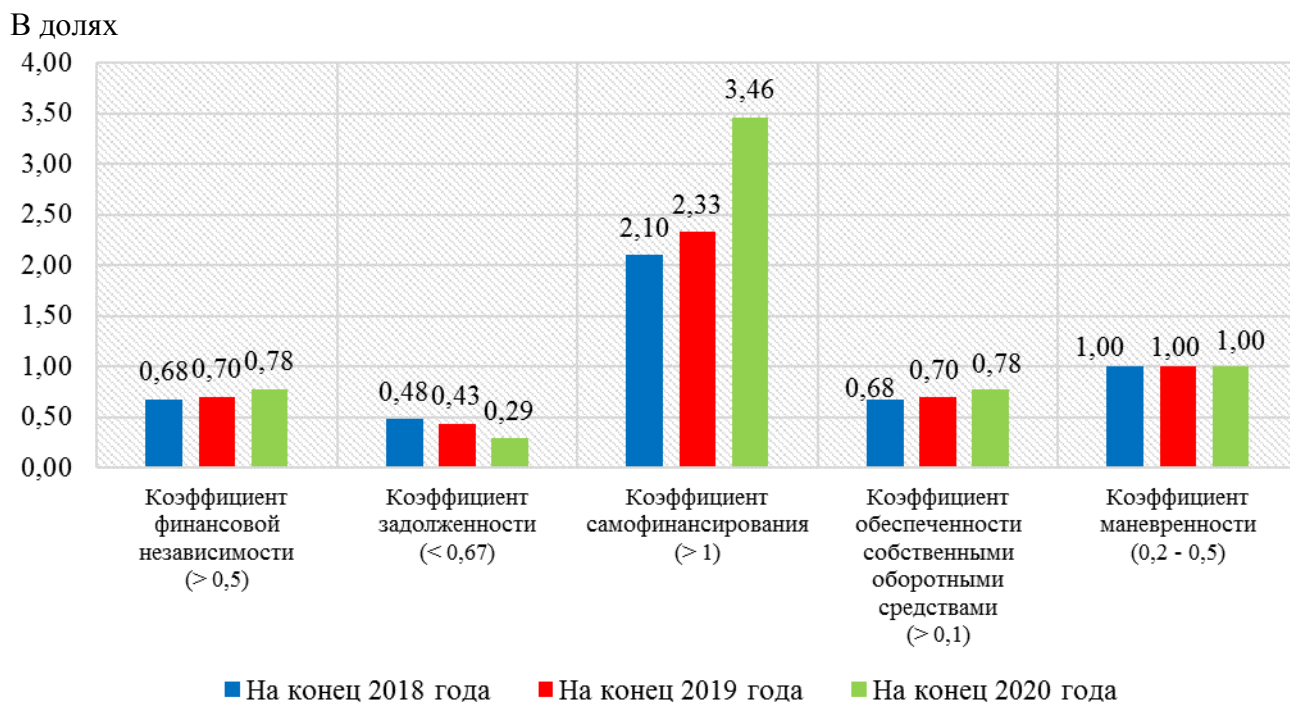


Рисунок 1.3 – Показатели финансовой устойчивости ИП Ермишов Д.М.

Исходя из полученных результатов оценки финансовой устойчивости предприятия ИП Ермишов Д.М. на конец 2018 – 2020 годов, можно сделать следующие выводы:

- коэффициент финансовой независимости ИП Ермишов Д.М. соответствует нормативному значению во всех рассматриваемых периодах (на конец 2018 года – 0,68, на конец 2019 года – 0,70, на конец 2020 года – 0,78 при нормативе свыше 0,50), что связано с превышением величины собственных средств предприятия по сравнению с величиной заёмных, следовательно, предприятие не зависит от внешних источников финансирования;

- коэффициент задолженности ИП Ермишов Д.М. не соответствует нормативу (на конец 2018 года – 0,48, на конец 2019 года – 0,43, на конец 2020 года – 0,29 при нормативе менее 0,67), это означает, что предприятие независимо от внешних источников;

- коэффициент самофинансирования соответствует нормативу (на конец 2018 года – 2,10, на конец 2019 года – 2,33, на конец 2020 года – 3,46 при нормативе свыше 1,00), это означает, что большая часть имущества сформирована за счет собственных средств, что положительно характеризует предприятие;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится в пределах нормы (на конец 2018 года – 0,68, на конец 2019 года – 0,70, на конец 2018 года – 0,78 при нормативе – свыше 0,10), так как величина собственного оборотного капитала положительная, что благоприятно для предприятия;

– коэффициент маневренности ИП Ермишов Д.М. выше нормативного значения (на конец 2018 года – 1,00, на конец 2019 года – 1,00, на конец 2018 года – 1,00 при нормативе 0,2 – 0,5), значит, собственных оборотных средств предприятия достаточно для финансирования текущей деятельности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов предприятия ИП Ермишов Д.М. невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют.

Таким образом, состояние предприятия ИП Ермишов Д.М. оценивается как финансово устойчивое, нормативные значения показателей финансовой независимости, задолженности и самофинансирования положительно характеризуют финансовое состояние предприятия и говорят о независимости от заёмных средств, от внешних источников формирования имущества. Коэффициент маневренности выше нормативного значения, значит, собственных оборотных средств предприятия достаточно для финансирования текущей деятельности. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют.

1.3.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)

Деловая активность – это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла [15].

Коэффициент оборачиваемости активов ($Об_A$) показывает, сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов, рассчитывается по формуле (1.29) [15]:

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

где B – выручка от реализации услуг;

\bar{A} – среднегодовая сумма активов.

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

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

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

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

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

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

Коэффициент оборачиваемости запасов (Об_3) характеризует эффективность использования (скорость оборота) запасов и рассчитывается по формуле (1.32):

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

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

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия ($\text{Об}_{\text{ДЗ}}$) показывает скорость взыскания задолженности, рассчитывается по формуле (1.33) [15]:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Продолжительность одного оборота в днях (П об), рассчитывается по формуле (1.37):

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

где 365 – длительность расчетного периода;

Коб – коэффициент оборачиваемости.

Для расчета показателей деловой активности используются документы бухгалтерской отчетности: бухгалтерский баланс, представленный в приложении А, и отчет о финансовых результатах, представленный в приложении Б. Значения показателей деловой активности за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.19.

Таблица 1.19 – Анализ относительных показателей деловой активности

Наименование	За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах			
Коэффициент оборачиваемости активов	6,95	8,18	6,59
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	-	-	-
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	6,95	8,18	6,59
Коэффициент оборачиваемости запасов	77,27	101,78	62,36
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	9,02	10,33	8,61
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	10,40	11,83	8,87
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	19,15	24,31	23,68
Фондоотдача, в руб./руб.	-	-	-
Периоды оборачиваемости, в днях			
Продолжительность одного оборота активов	53	45	55
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	-	-	-
Продолжительность одного оборота оборотных активов	53	45	55
Продолжительность одного оборота запасов	5	4	6
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	40	35	42
Продолжительность оборота собственного капитала	35	31	41
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	19	15	15

В соответствии с данными таблицы 1.19 следует, что за период с 2018 по 2019 годы отмечается увеличение коэффициента оборачиваемости активов на 1,23 оборота, тогда как с 2019 по 2020 годы этот коэффициент снизится на 1,59 оборо-

та, что свидетельствует о снижении эффективности использования ресурсов ИП Ермишов Д.М. Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота активов, что является негативной тенденцией. Снижение коэффициента оборачиваемости активов обусловлено преобладающим ростом выручки по сравнению с ростом имущества предприятия.

За период с 2018 по 2019 годы отмечается увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных активов на 1,23 оборота, тогда как с 2019 по 2020 годы этот коэффициент снизится на 1,59 оборота, что свидетельствует о снижении эффективности использования текущих активов ИП Ермишов Д.М. Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота оборотных активов, что является негативной тенденцией. Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов обусловлено преобладающим ростом выручки по сравнению с ростом текущих активов предприятия.

Значения коэффициентов оборачиваемости активов и оборачиваемости оборотных активов совпадают в связи с тем, что отсутствуют внеоборотные активы предприятия.

Показатели оборачиваемости внеоборотных активов рассчитать невозможно, так как отсутствуют внеоборотные активы предприятия.

За период с 2018 по 2019 годы отмечается увеличение коэффициента оборачиваемости запасов ИП Ермишов Д.М. на 24,51 оборота, тогда как с 2019 по 2020 годы этот коэффициент снизится на 39,42 оборота, что свидетельствует о снижении эффективности использования запасов ИП Ермишов Д.М. Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота запасов, что является негативной тенденцией. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов ИП Ермишов Д.М. обусловлено преобладающим ростом себестоимости по сравнению с ростом запасов предприятия.

За период с 2018 по 2019 годы отмечается увеличение коэффициента оборачиваемости собственного капитала на 1,44 оборота, тогда как с 2019 по 2020 годы этот коэффициент снизится на 2,96 оборота, что свидетельствует о снижении эффективности использования собственного капитала ИП Ермишов Д.М. Следова-

тельно, увеличилась продолжительность одного оборота собственного капитала, что является негативной тенденцией. Снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала обусловлено преобладающим ростом выручки по сравнению с ростом собственного капитала предприятия.

За период с 2018 по 2019 годы отмечается увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности на 5,16 оборота, тогда как с 2019 по 2020 годы этот коэффициент снизится на 0,63 оборота, что свидетельствует о снижении эффективности использования кредиторской задолженности. Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота кредиторской задолженности ИП Ермишов Д.М., что является негативной тенденцией. Снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности обусловлено преобладающим ростом себестоимости по сравнению с ростом кредиторской задолженности предприятия.

Фондоотдачу за период с 2018 по 2020 годы невозможно рассчитать, так как отсутствуют основные средства предприятия.

Наглядно значения показателей деловой активности предприятия ИП Ермишов Д.М. за 2018 – 2020 гг. отражены на рисунке 1.4.

В оборотах

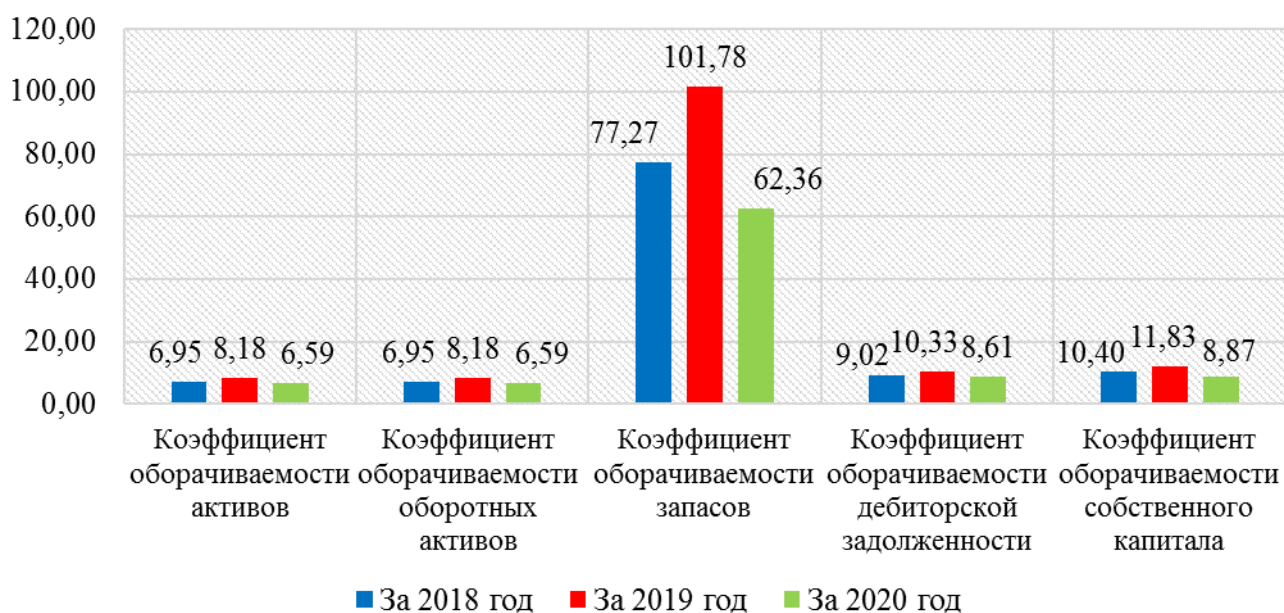


Рисунок 1.4 – Показатели оборачиваемости ИП Ермишов Д.М.

Таким образом, анализ деловой активности показал, что скорость оборачиваемости показателей в период с 2018 по 2019 годы росла, а в период с 2019 по 2020 годы снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых показателей по сравнению с ростом выручки и себестоимости, что говорит о негативной тенденции, также, как и рост периода оборота. Следует отметить, что фондоотдачу и оборачиваемость внеоборотных активов рассчитать невозможно, так как отсутствуют основные средства и другие внеоборотные активы предприятия.

1.3.5 Анализ рентабельности

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация получает прибыль [19]. Рентабельность реализованной продукции ($P_{\text{реал. прод.}}$) показывает величину прибыли от продаж, приходящуюся на каждый рубль среднегодовой выручки, рассчитывается по формуле (1.38):

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

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

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

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

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

Рентабельность совокупного актива предприятия ($P_{\text{са}}$) измеряет величину прибыли, приходящегося на каждый рубль актива и рассчитывается по формуле (1.39):

$$P_{ca} = \frac{\text{ЧП}}{A} \cdot 100\% , \quad (1.39)$$

где ЧП – чистая прибыль.

Рентабельность внеоборотных активов ($P_{вна}$) измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные активы. Показатель рентабельности внеоборотных активов предприятия рассчитывается по формуле (1.40) [19]:

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

Показатель рентабельности оборотных активов ($P_{оба}$) демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам. Показатель рентабельности оборотных активов рассчитывается по формуле (1.41):

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

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

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

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

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками. Показатель рентабельности собственного капитала ($P_{ск}$) рассчитывается по формуле (1.43):

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

Показатели оценки рентабельности предприятия ИП Ермишов Д.М. за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Показатели оценки рентабельности

Наименование	В процентах		
	За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год
Рентабельность реализованной продукции	5,93	7,56	6,04
Рентабельность производства	467,31	641,90	374,61
Рентабельность совокупного актива	26,27	38,22	29,99
Рентабельность внеоборотных активов	-	-	-
Рентабельность оборотных активов	26,27	38,22	29,99
Рентабельность чистого оборотного капитала	39,31	55,30	40,35
Рентабельность собственного капитала	39,31	55,30	40,35

Наглядно показатели оценки рентабельности ИП Ермишов Д.М. представлены в таблице 1.19, что отражено на рисунке 1.5.

В процентах

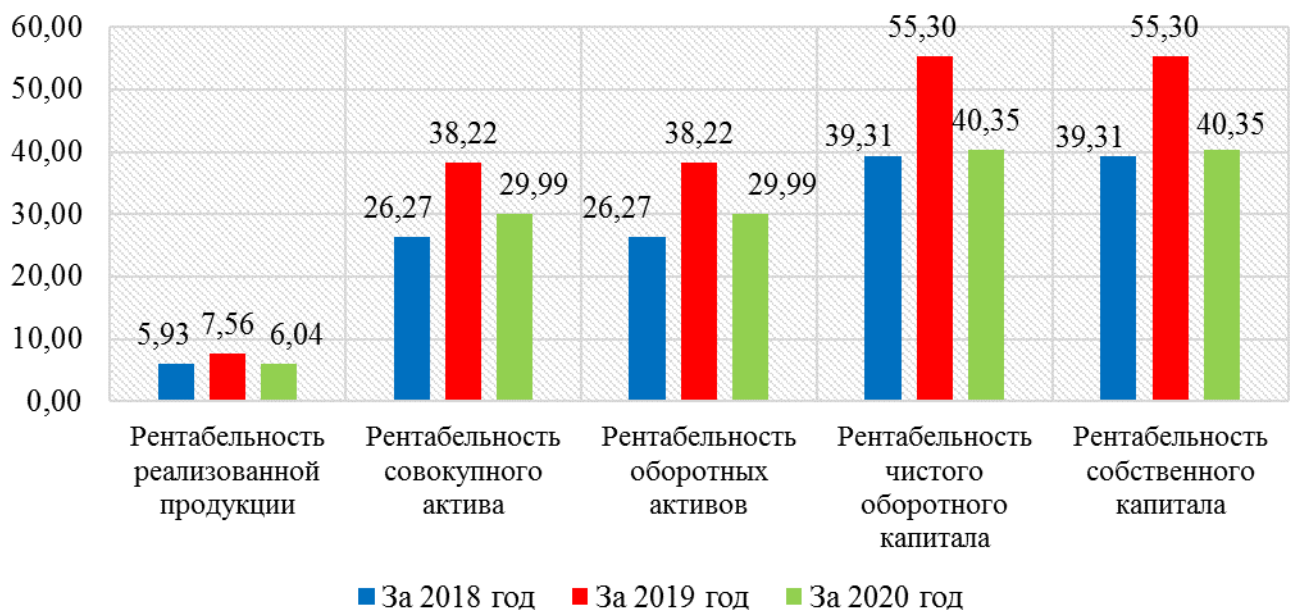


Рисунок 1.5 – Показатели рентабельности ИП Ермишов Д.М.

Оценка показателей рентабельности предприятия ИП Ермишов Д.М. в соответствии с данными таблицы 1.19 позволила сделать следующие выводы.

Рентабельность реализованной продукции в 2019 году по сравнению с 2018 годом возросла на 1,63%, это связано с преобладающей динамикой роста прибыли над динамикой роста выручки, однако, в 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло снижение на 1,52% в связи с преобладающей динамикой роста выручки над динамикой роста прибыли.

Рентабельность производства в 2019 году по сравнению с 2018 годом возросла на 174,58%, это связано с преобладающей динамикой роста прибыли над динамикой роста среднегодового значения запасов и наряду с отсутствием основных средств, однако, в 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло снижение на 267,29% в связи с преобладающей динамикой роста среднегодового значения запасов над динамикой роста прибыли.

Рентабельность совокупного актива ИП Ермишов Д.М. в 2019 году по сравнению с 2018 годом возросла на 11,95%, это связано с преобладающей динамикой роста прибыли над динамикой роста среднегодового значения активов, однако, в 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло снижение на 8,23% в связи с преобладающей динамикой роста среднегодового значения активов над динамикой роста прибыли.

Аналогичные значения и динамика отмечаются в рентабельности оборотных активов. Значения рентабельности оборотных активов и рентабельности совокупных активов совпадают в связи с отсутствием внеоборотных активов в структуре баланса.

Рентабельность собственных средств в 2019 году по сравнению с 2018 годом возросла на 15,99%, это связано с преобладающей динамикой роста прибыли над динамикой роста среднегодового значения собственных средств, однако, в 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло снижение на 14,94% в связи с преобладающей динамикой роста среднегодового значения собственных средств над динамикой роста прибыли.

Аналогичные значения и динамика отмечаются в рентабельности чистого оборотного капитала. Значения рентабельности собственных средств и рентабельно-

сти чистого оборотного капитала совпадают в связи с отсутствием внеоборотных активов и долгосрочных обязательств в структуре баланса.

Таким образом, анализ рентабельности предприятия показал, что в период с 2018 по 2019 годы рентабельность росла, а в период с 2019 по 2020 годы рентабельность снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых статей по сравнению с ростом прибыли, что говорит о негативной тенденции.

Выводы по разделу один

На предприятии ИП Ермишов Д.М. принята и действует линейная организационная структура управления.

В рамках анализа внешней среды предприятия были проведены анализ макро- и микросреды. Предприятию следует обратить внимание на достаточно большое количество крупных конкурентов в отрасли и повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции. Основными возможностями для предприятия является то, что потребители на данном рынке очень многочисленные.

В рамках анализа внутренней среды предприятия определены сильные и слабые стороны. Основными сильными сторонами можно считать конкурентоспособные цены, которую можно использовать для развития предприятия, а также широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ. Наиболее значимые слабые стороны: отсутствует собственный склад и отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника».

Определен путь решения этих проблем, возникающих у предприятия – открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника».

Проведен финансовый анализ деятельности предприятия за последних три года его деятельности (2018 – 2020 гг.) с использованием вертикального, горизонтального и коэффициентного анализов. Сделаны следующие выводы.

Горизонтальный анализ баланса показал, что в активной части баланса происходит рост денежных средств, запасов, дебиторской задолженности, что наряду с

ростом выручки является благоприятным моментом. Однако, основные средства отсутствуют, что является негативным моментом, так как предприятие арендует складские площади. В пассивной части баланса отмечается рост величины собственных и заёмных средств, при этом долгосрочные и краткосрочные банковские займы и кредиты отсутствуют.

Вертикальный анализ баланса позволил выявить, что внеоборотные активы имеют нулевую долю в структуре баланса. Доля запасов снижается к концу 2019 года и увеличивается к концу 2020 года. К концу 2020 году доля дебиторской задолженности снижается, а доля денежных средств растёт, что положительно характеризует состояние предприятия. Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса ежегодно увеличивается, а доля кредиторской задолженности, что благоприятно для предприятия, так как повышается финансовая независимость предприятия.

Анализ ликвидности баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что на конец всех рассматриваемых периодов предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, следовательно, баланс предприятия в эти периоды не обладает абсолютной ликвидностью, так как выполняются не все условия абсолютной ликвидности баланса.

Значения коэффициентов ликвидности показали, что состояние предприятия ИП Ермишов Д.М. оценивается как ликвидное, у предприятия достаточно ликвидных средств для оплаты своих обязательств. Однако, денежные средства предприятия не работают, свободные денежные средства можно направить на развитие предприятия, например, разместить на депозите в банке, вложить в приобретение основных средств, направить на пополнение запасов и на реализацию других мероприятий.

На конец всех рассматриваемых периодов предприятие ИП Ермишов Д.М. обладало абсолютно устойчивым финансовым состоянием, значит для формирования запасов требовались только собственные источники.

Состояние предприятия оценивается как финансово устойчивое, нормативные значения показателей финансовой независимости, задолженности и самофинан-

сирования положительно характеризуют финансовое состояние предприятия и говорят о независимости от заёмных средств, от внешних источников формирования имущества. Коэффициент маневренности выше нормативного значения, значит, собственных оборотных средств предприятия достаточно для финансирования текущей деятельности. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют.

Анализ деловой активности позволил выявить, что скорость оборачиваемости показателей в период с 2018 по 2019 годы росла, а в период с 2019 по 2020 годы снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых показателей по сравнению с ростом выручки и себестоимости, что говорит о негативной тенденции, также, как и рост периода оборота. Следует отметить, что фондоотдачу и оборачиваемость внеоборотных активов рассчитать невозможно, так как отсутствуют основные средства и другие внеоборотные активы предприятия.

Анализ рентабельности предприятия показал, что в период с 2018 по 2019 годы рентабельность росла, а в период с 2019 по 2020 годы рентабельность снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых статей по сравнению с ростом прибыли, что говорит о негативной тенденции.

Таким образом, один из путей увеличения объёмов продаж – открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника».

2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ ИП ЕРМИШОВ Д.М. ЗА СЧЁТ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ

2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического и ситуационного анализа

Результаты финансового анализа и стратегического анализа следует сопоставить между собой с целью выявления наиболее перспективного мероприятия.

По результатам стратегического анализа определены три первостепенных мероприятия:

- открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника»;
- расширение ассортимента продукции за счёт новинок рынка;
- разработка система мотивации и удержания сотрудников.

Первое мероприятие является наиболее приемлемым, оно является самым затратным из всех представленных мероприятий, однако, и самым прибыльным, а также самым востребованным рынком. Реализация этого мероприятия позволит существенно увеличить объёмы продаж, снизить затраты на аренду складского помещения, увеличить клиентскую базу предприятия, улучшить финансовые показатели деятельности предприятия.

Расширение ассортимента продукции за счёт новинок рынка также может дать положительный эффект, однако, требует затратных маркетинговых исследований, результаты которых могут быть неудовлетворительными. Реализация этого мероприятия будет способствовать росту дохода и прибыли предприятия. Однако, данное мероприятие требует более затратного маркетинга потому как это новое направление деятельности.

Разработка система мотивации и удержания сотрудников недостаточно значимое мероприятие по сравнению с двумя выше представленными. При желании, оно может быть реализовано наряду с предыдущими двумя мероприятиями без особых затрат, при наличии свободного времени руководителя.

Также в работе был проведён финансовый анализ за последние три года. В результате проведённого анализа были выявлены негативные результаты:

- отмечается рост величины кредиторской задолженности;
- внеоборотные активы имеют нулевую долю в структуре баланса, основных средств нет, складское помещение – в аренде;
- на конец всех рассматриваемых периодов предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, следовательно, баланс предприятия не обладает абсолютной ликвидностью;
- денежные средства предприятия не работают, свободные денежные средства можно направить на развитие предприятия, например, разместить на депозите в банке, вложить в приобретение основных средств, направить на пополнение запасов и на реализацию других мероприятий;
- коэффициент маневренности выше нормативного значения;
- коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют;
- в период с 2019 по 2020 годы скорость оборачиваемости показателей снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых показателей по сравнению с ростом выручки и себестоимости;
- фондоотдачу и оборачиваемость внеоборотных активов рассчитать невозможно, так как отсутствуют основные средства и другие внеоборотные активы предприятия;
- в период с 2019 по 2020 годы рентабельность снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых статей по сравнению с ростом прибыли.

Также имеется ряд благоприятных результатов деятельности:

- в активной части баланса происходит рост денежных средств, запасов, дебиторской задолженности;
- отмечается рост величины собственных средств;
- долгосрочные и краткосрочные банковские займы и кредиты отсутствуют;
- доля собственного капитала в пассиве баланса ежегодно увеличивается, а доля кредиторской задолженности снижается;

- состояние предприятия оценивается как ликвидное, у предприятия достаточно ликвидных средств для оплаты своих обязательств;
- предприятие обладает абсолютно устойчивым финансовым состоянием, значит для формирования запасов требуются только собственные источники;
- состояние предприятия оценивается как финансово устойчивое, отмечаются нормативные значения показателей финансовой независимости, задолженности и самофинансирования;
- скорость оборачиваемости показателей в период с 2018 по 2019 годы росла;
- в период с 2018 по 2019 годы рентабельность росла.

Таким образом, сегодня, в условиях усилившейся конкуренции на рынке реализации бытовой техники перед ИП Ермишов Д.М. стоят новые задачи, сводящиеся в первую очередь, к повышению прибыльности, наращиванию денежных средств. Учитывая имеющиеся свободные денежные средства, наиболее целесообразным представляется организация мероприятия по открытию собственного склада и введению в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника».

2.2 Описание мероприятия

Для улучшения финансового состояния предлагается мероприятие по открытию собственного склада и введению в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника», так как имеются свободные ниши, которые можно занять для осуществления реализации бытовой техники.

План реализации мероприятия включает следующие этапы:

- проведение маркетинговых исследований рынка с целью выявления объёма потенциального спроса на новую категорию «встраиваемая техника» и определения наиболее удобного местоположения складского помещения;
- выбор помещения для хранения товаров для перепродажи;
- заключение договора на приобретение помещения;
- поиск необходимого персонала;

– приобретение необходимого оборудования для обустройства склада и торгового зала.

2.3 Маркетинговый план

Для определения объёма реализации новой продукции и выбора наиболее удобного места расположения складского помещения был проведён опрос клиентов. Опрос проводился в течение месяца путём обзвона клиентов интернет-магазина «Uratorg.ru». Им предлагалось ответить на несколько вопросов согласно анкете (приведена в приложении В). Опрос занимал не более 5 минут.

Результаты опроса клиентов интернет-магазина «Uratorg.ru» по выбору местоположения склада приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Результаты опроса клиентов предприятия по выбору местоположения склада

Наименование района	Значение	
	В абсолютных величинах, в чел.	В относительных величинах, в процентах
– Калининский район;	80	21,62
– Курчатовский район;	51	13,78
– Ленинский район;	37	10,00
– Металлургический район;	30	8,11
– Советский район;	40	10,81
– Тракторозаводский район;	24	6,49
– Центральный район.	108	29,19
Итого	370	100,00

По результатам анкетирования выявлено, что большее число клиентов предпочитает открытие склада в Центральном районе – 108 человек из 370 человек (или 29% от всех опрошенных). За открытие склада в Калининском районе проголосовало 80 человек (или 22% от числа опрошенных), в Курчатовском районе – 51 человек (или 14% от опрошенных). Всего было опрошено 2 000 человек, из них потребность во встраиваемой технике выявлена у 370 человек. Результаты опроса клиентов по выбору вида встраиваемой техники приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Результаты опроса клиентов предприятия по выбору вида встраиваемой техники

В руб.

Наименование продукции	Цена	Количество, в шт.	Выручка
Встраиваемая техника:			
– варочная поверхность;	25 000	72	1 800 000
– духовой шкаф;	27 000	72	1 944 000
– микроволновая печь;	20 000	24	480 000
– посудомоечная машина;	25 000	73	1 825 000
– стиральная машина;	40 000	27	1 080 000
– холодильник;	40 000	25	1 000 000
– вытяжка.	5 000	77	385 000
Итого		370	8 514 000

Объём продаж интернет-магазина «Uratorg.ru» увеличится за счёт внедрения нового вида продукции – «встраиваемая техника» на 8 514 000 руб.

Рассчитанная прогнозная выручка будет немного меньше реальной, так как объём продаж рассчитан лишь среди тех клиентов, до которых удалось дозвониться и которые выразили согласие на участие в опросе. Реально же объём клиентов может быть существенно выше. А при условии доступных цен и высокого качества продукции, при наличии собственного, а не арендованного складского помещения, имеется возможность занять очень достойные позиции на рынке, существенно увеличив объёмы продаж.

2.4 Инвестиционный план

В инвестиционном плане планируются затраты на приобретение основных средств и других объектов инвестиций, требуемых для реализации мероприятия.

Проанализировав имеющиеся на рынке предложения, было выбрано складское помещение площадью 150 кв. м., по адресу: Челябинская область, г. Челябинск, ул. 3-го Интернационала, д. 117. Стоимость помещения – 1 800 000 руб.

Фотография складского помещения и будущего шоу-рума по указанному выше адресу представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Помещение по адресу: ул. 3-го Интернационала, д. 117

Описание складского помещения и прилегающей территории: 150 квадратных метров, цокольный этаж, центральное отопление, электричество, сигнализация, автостоянка, парковка. Помещение находится в торговом комплексе. Высота потолков 3,5 метра. Материал стен – блок и кирпич, внутренняя отделка штукатуркой. Помещение сухое, с окнами, имеется видео наблюдение, охрана «Арсенал» и общая охрана. Электричество – 220 Вт.

В таблице 2.3 представлены инвестиции по мероприятию, которые требуются для реализации.

Таблица 2.3 – Инвестиции по проекту

В руб.

Наименование	Цена за 1 ед.	Количество, ед.	Сумма
Складское помещение и помещение для шоу-рума (приобретение в собственность)	1 800 000	1	1 800 000
Госпошлина за приобретение помещения	2 000	1	2 000
Ремонт складского помещения и помещения шоу-рума, замена счётчика и проводки	230 000	1	230 000
Стеллажи для складского помещения высотой 3 м, длиной – 2 м	25 000	20	500 000
Стационарный телефон (в офис и на склад)	5 000	2	10 000
Принтер-сканер-копир (в офис и на склад)	8 000	3	24 000
Ноутбук	25 000	3	75 000
Специализированное программное обеспечение на 3 машины	2 500	3	7 500
Стол (в офис – два, на склад – один)	5 000	3	15 000
Кресло (в офис – два, на склад – одно)	5 000	3	15 000
Стул для посетителей офиса и склада	1 500	7	10 500
Сейф	10 000	1	10 000
Наблюдательное оборудование на складе (оборудование, доставка и установка)	20 000	1	20 000
Противопожарное оборудование	20 000	1	20 000
Растяжки	15 000	2	30 000
Печатная продукция	5 000	1	5 000
Оборотные средства (продукция для перепродажи) первоначальный объём	600 000	1	600 000
Канцелярские принадлежности на первое время	3 000	1	3 000
Доставка товаров для перепродажи	30 000	1	30 000
Доставка мебели	2 000	1	2 000
Доставка стеллажей	3 000	1	3 000
Перевозка продукции со старого склада на новый	10 000	1	10 000
Спецодежда для сотрудников склада	5 000	4	20 000
Итого	-	-	2 942 000

Специализированное программное обеспечение на 3 машины включает следующие элементы: антивирусная программа, специализированная программа получения уведомлений на почту, Microsoft Office, программа для расчёта расхода бытовой техники.

Наблюдательное оборудование на складе включает 4 камеры, информация из которых размещается на «Облаке». Там она хранится, также можно посмотреть с ноутбука в офисе или с другого компьютера, что происходит на складе в режиме он-лайн.

Печатная продукция включает в себя распечатки ценников, акционных предложений, рекламные материалы (листочки, газеты, брошюры) и прочее. Канцелярские принадлежности на первое время включают в себя ручки, карандаши, бумагу, ластики, точилки, бумагу, линейки, книгу жалоб и предложений и прочее.

Суммарные затраты на проект составят 2 942 000 руб. Инвестиции в проект будут осуществляться за счет собственных средств предприятия (денежные средства предприятия на конец 2020 года составляют 2 976 000 руб.). Источником формирования затрат являются собственные средства, мероприятие предлагается осуществить за счёт имеющихся в наличии денежных средств.

2.5 Календарный план

Календарный план – это проектный документ, который определяет последовательность и сроки выполнения отдельных работ, устанавливает их технологическую взаимосвязь в соответствии с характером и объемом работ [2].

В таблице 2.4 представлен календарный план, в котором представлены сроки этапов реализации мероприятия и их стоимость.

Таблица 2.4 – Календарный план проекта

Мероприятие	Начало периода	Конец периода	Срок, дней	Стоимость, в руб.
Преинвестиционный этап				
Изучение потенциальной потребности рынка	01.01.2021	31.01.2021	31	0
Разработка основных элементов бизнес-плана проекта	01.02.2021	28.02.2021	28	0
Поиск помещения под новый склад и шоу-рум	01.03.2021	15.03.2021	15	0

Продолжение таблицы 2.4

Мероприятие	Начало периода	Конец периода	Срок, дней	Стоимость, в руб.
Поиск и выбор основных контрагентов по проекту (поставщики мебели, оборудования, оргтехники, ремонтная организация, предприятие по печати растяжек, установки ПО и прочее)	01.03.2021	15.03.2021	15	0
Доработка бизнес-плана, внесение корректировок	16.03.2021	31.03.2021	16	0
Утверждение бизнес-плана	01.04.2021	05.04.2021	5	0
Заключение договоров с основными контрагентами по проекту	06.04.2021	15.04.2021	10	0
Инвестиционный этап				
Покупка помещения	16.04.2021	30.04.2021	15	1 800 000
Оплата гос. пошлины	16.04.2021	30.04.2021	15	2 000
Оплата ремонта складского помещения и шоу-рума	16.04.2021	30.04.2021	15	130 000
Оплата мебели (столы, кресла, стулья, сейф)	16.04.2021	30.04.2021	15	50 500
Оплата оргтехники (ноутбуки, телефоны, принтер-сканер-копир)	16.04.2021	30.04.2021	15	109 000
Оплата оборудования (стеллажи, наблюдательное и противопожарное оборудование)	16.04.2021	30.04.2021	15	140 000
Оплата установки ПО, включая само ПО	16.04.2021	30.04.2021	15	7 500
Оплата изготовления и монтажа растяжек	16.04.2021	30.04.2021	15	30 000
Оплата печатной продукции и канцелярских принадлежностей (включая бесплатную доставку)	16.04.2021	30.04.2021	15	8 000
Оплата продукции для перепродажи (первоначальный объём)	16.04.2021	30.04.2021	15	600 000
Оплата спецодежды для сотрудников (включая бесплатную доставку)	16.04.2021	30.04.2021	15	20 000
Оплата доставки продукции для перепродажи, доставка	16.04.2021	30.04.2021	15	30 000
Оплата доставки мебели	16.04.2021	30.04.2021	15	2 000
Оплата доставки оборудования	01.05.2021	15.05.2021	15	3 000

Окончание таблицы 2.4

Мероприятие	Начало периода	Конец периода	Срок, дней	Стоимость, в руб.
Оплата доставки оргтехники	01.05.2021	15.05.2021	15	0
Ремонт складского помещения	16.05.2021	31.05.2021	16	0
Доставка оплаченной мебели	01.06.2021	15.06.2021	15	0
Доставка оплаченного оборудования	01.06.2021	15.06.2021	15	0
Доставка оплаченной оргтехники	01.06.2021	15.06.2021	15	0
Сборка стеллажей	01.06.2021	15.06.2021	15	0
Производство и установка растяжек	01.06.2021	15.06.2021	15	0
Перевозка продукции со старого склада на новый склад	15.06.2021	20.06.2021	6	10 000
Доставка спецодежды для сотрудников	15.06.2021	20.06.2021	6	0
Печать и доставка рекламной продукции	15.06.2021	20.06.2021	6	0
Доставка оплаченной продукции для перепродажи	21.06.2021	30.06.2021	10	0
Найм и инструктаж персонала	21.06.2021	30.06.2021	10	0
Эксплуатационный этап				
Работа склада и реализация нового вида продукции «встраиваемая техника»	01.07.2021	31.12.2022	549	0
Итого	-		-	2 942 000

На рисунке Г.1 приложения Г представлена диаграмма Гантта. На диаграмме отображены прединвестиционный, инвестиционный и эксплуатационный этапы разработки проекта развития ИП Ермишов Д.М. за счёт внедрения нового вида продукции.

2.6 План доходов

Доходами по проекту будет являться дополнительная выручка от реализации встроенной техники.

Доходы по проекту представлены в таблице 2.5, они рассчитаны исходя из результатов анкетирования.

Таблица 2.5 – Годовые доходы по мероприятию

В руб.

Наименование	Средняя цена	Количество потребителей, в чел.	Итого
Встраиваемая техника:			
– варочная поверхность;	25 000	72	1 800 000
– духовой шкаф;	27 000	72	1 944 000
– микроволновая печь;	20 000	24	480 000
– посудомоечная машина;	25 000	73	1 825 000
– стиральная машина;	40 000	27	1 080 000
– холодильник;	40 000	25	1 000 000
– вытяжка.	5 000	77	385 000
Итого		370	8 514 000

В соответствии с данными, приведёнными в таблице 2.5, видно, что суммарная выручка по новому виду продукции составит 8 514 000 рублей.

2.7 План расходов

При классификации расходов часто используют деление на постоянные и переменные.

Начнём с рассмотрения постоянных затрат по мероприятию.

Произведём расчёт амортизационных отчислений. Амортизация начисляется линейным способом (формула 2.1).

$$N_{\text{ам}} = \frac{100}{T_{\text{норм}}}, \%, \quad (2.1)$$

где $N_{\text{ам}}$ – норма амортизации (ежегодный процент износа);

$T_{\text{норм}}$ – нормативный срок службы оборудования.

Складское помещение относится к группе IX, год постройки – 1999, срок полезного использования – 25 лет, срок эксплуатации – 19 лет, то есть срок полезного использования остался 6 лет.

Согласно ПБУ 6/01 основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;

- суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;

- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;

- таможенные пошлины и таможенные сборы;

- невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;

- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;

- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Не включаются в затраты общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств.

Общая сумма первоначальной стоимости составит 1 800 000 тыс. руб., следовательно, ежегодные амортизационные отчисления составят 300 000 руб. они будут выплачиваться ежегодно, в течение 6 лет.

Складское помещение будет оснащено тревожной кнопкой. Затраты на оплату тревожной кнопки (группа быстрого реагирования «Арсенал») составят 2 000 руб. в месяц.

В связи с увеличением объёмов продаж будут задействованы все специалисты на окладной системе оплаты труда, им будет осуществлена доплата. Социальные отчисления составляют 30% от суммы заработной платы и выплачиваются предприятием за всех работников.

Затраты на заработную плату персоналу по проекту развития за счёт введения новой продукции представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Суммарные затраты на выплату заработной платы

В руб.

Наименование должности	Сумма с учётом НДФЛ	Социальные отчисления в мес.	Количество, чел.	Итоговая сумма в год
Управление				
Директор (доплата)	3 000	900	1	10 800
Главный бухгалтер (доплата)	2 000	600	1	7 200
Начальник отдела закупа (доплата)	2 000	600	1	7 200
Начальник склада (доплата)	2 000	600	1	7 200
Начальник отдела сбыта (доплата)	2 000	600	1	7 200
Бухгалтеры-кассиры (доплата)	1 000	300	2	7 200
Производство				
Менеджеры по закупу (доплата)	1 500	450	2	10 800
Администратор торгового зала (доплата)	1 500	450	1	5 400
Продавцы-консультанты (доплата)	1 500	450	2	10 800
Кладовщики (доплата)	1 000	300	2	7 200
Водители (доплата)	1 000	300	2	7 200
Маркетинг				
Интернет-консультанты (доплата)	1 000	300	2	7 200
Итого	–	–	18	95 400

Таким образом, суммарные годовые затраты на заработную плату составят 95 400 рублей в год с учётом того, что новый персонал наниматься не будет, а всем существующим сотрудникам предприятия будет назначена доплата.

Коммунальные платежи ИП Ермишов Д.М. по проекту исходя из сведений, предоставленных продавцом помещения, в среднем составят 12 000 рублей в месяц.

Затраты на электроэнергию идут только на освещение помещения, работу оргтехники (ноутбуки, телефоны, принтер-сканер-копир) и работу наблюдательного и противопожарного оборудования. Оборудования, от которого зависят объёмы производства, приобретать не планируется.

По общим нормам освещенности помещений новый цех на производстве не требует яркого освещения, поэтому для расчета возьмем число 10 Вт на один квадратный метр. В итоге произведение площади помещения (150 кв.м.) на 10 Вт/кв.м. даст 1 500 Вт. Исходя из этого, для качественного освещения понадобятся лампы накаливания с мощностью в 1 500 Вт, т.е. 10 лампочек по 150 Вт. В новом помещении установлено 10 лампочек по 150 Вт. Если мощность лампочки 150 ватт, то ее энергопотребление будет равняться 150 ватт в час или 0,15 кВт за 1 час. При восьмичасовом рабочем дне 247 дней в году (исключая праздничные и выходные) потребление электроэнергии составит 2 964 000 Вт (8 часов, 247 дней, 150 Вт, 10 лампочек) или 2 964 кВт, следовательно, за месяц будет израсходовано 247 кВт. По данным предприятия средняя стоимость 1 кВт электроэнергии составляет 3 руб. 74 коп., так как установлены счётчики «день-ночь», следовательно, сумма затрат на освещение помещения составит 857 руб. (247 кВт в месяц, 3,47 руб. за кВт).

Рассмотрим электроэнергию, которую потребляет оргтехника, наблюдательное и противопожарное оборудование. Затраты на электроэнергию рассчитываются по формуле (2.2).

$$Z_{\text{привод}} = M \cdot T \cdot Q, \quad (2.2)$$

где M – суммарная мощность оборудования;

T – тариф (руб. за кВт/час);

Q – время работы оборудования за год.

Мощность оборудования составит и количество часов работы в год:

– ноутбуки (3 шт.) – по 0,052 кВт/час, 8 часов, 247 дней в году;

– телефоны (2 шт.) – по 0,003 кВт/час, 24 часа, 365 дней в году;

– принтер-сканер-копир (3 шт.) – по 0,7 кВт/час (при активной работе), 2 часа, 247 дней в году;

– наблюдательное оборудование – 0,71 кВт/час, 24 часа, 365 дней в году;

– противопожарное оборудование – 0,2 кВт/час, 24 часа, 365 дней в году;

Рассчитаем затраты электроэнергии:

– ноутбуки – $0,052 \cdot 3 \cdot 8 \cdot 247 = 308$ руб. в год;

– телефоны – $0,003 \cdot 2 \cdot 24 \cdot 365 = 53$ руб. в год;

– принтер-сканер-копир – $0,7 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 247 = 1\,037$ руб. в год;

– наблюдательное оборудование – $0,71 \cdot 24 \cdot 365 = 6\,220$ руб. в год;

– противопожарное оборудование – $0,20 \cdot 24 \cdot 365 = 1\,752$ руб. в год.

Таким образом, расходы на электроэнергию на оборудования составят 9 370 руб. в год или 781 руб. в месяц.

Итого в месяц затраты на электроэнергию составят 1 638 руб. в месяц.

Затраты на вывоз мусора и ТБО, водоотведение и водоснабжение не увеличатся, так как зависят от кубических метров, а они не увеличатся.

Увеличатся расходы на отопление. Тариф – 1352,67 руб./Гкал, норматив потребления – 0,0366 Гкал на кв.м в месяц, площадь помещения 150 кв.м, тогда средний расход в месяц на отопление составит 7 426 руб.

Расходы на обслуживание и ремонт составляют 19,57 руб. за кв.м, площадь помещения – 150 кв.м, тогда суммарные расходы в месяц на обслуживание и ремонт составят 2 936 руб.

Обобщим полученные данные:

– электроэнергия на освещение помещения – 857 руб. в месяц;

– электроэнергия и работу оборудования – 781 руб. в месяц;

– отопление – 7 426 руб. в месяц;

– обслуживание и ремонт – 2 936 руб. в месяц.

Таким образом, суммарная величина коммунальных услуг составит 12 000 рублей в месяц.

Затраты на канцелярские принадлежности (бумага, карандаши, ручки, линейки, ластик, калькуляторы и прочая канцелярия) составят порядка 500 рублей в месяц. Затраты на рекламу (производство листовок, раздача их промоутерами) составят 3 000 рублей в месяц.

В таблице 2.7 представлены постоянные затраты ИП Ермишов Д.М. по проекту развития.

Таблица 2.7 – Постоянные затраты по проекту

В руб.

Наименование	Сумма в месяц	Сумма в год
Управление		
Продление лицензии на ПО	750	9 000
Канцелярские принадлежности	500	6 000
Производство		
Аренда земли	500	6 000
Коммунальные платежи (в среднем)	12 000	144 000
Сигнализация (охрана)	2 000	24 000
Маркетинг		
Реклама	3 000	36 000
Хранение информации в «Облаке»	500	6 000
Итого	19 250	231 000

Сумма постоянных затрат по предлагаемому к реализации проекту составляет 231 000 рублей в год.

Затраты на закуп продукции для перепродажи составят 65% от объёмов продаж (с учётом акций и различных стимулирующих предложений на отдельные категории товаров, без их учёта – порядка 60%).

На транспортные расходы по данным предприятия за предыдущие периоды по основной деятельности приходится порядка 1% от объёмов продаж.

Переменные затраты ИП Ермишов Д.М. по проекту развития представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Переменные затраты по проекту

В руб.

Наименование	Сумма за единицу
Затраты на закуп продукции для перепродажи:	
– варочная поверхность;	16 250
– духовой шкаф;	17 550
– микроволновая печь;	13 000
– посудомоечная машина;	16 250
– стиральная машина;	26 000
– холодильник;	26 000
– вытяжка.	3 250
Транспортные расходы:	
– варочная поверхность;	250
– духовой шкаф;	270
– микроволновая печь;	200
– посудомоечная машина;	250
– стиральная машина;	400
– холодильник;	400
– вытяжка.	50

Таким образом, определены затраты ИП Ермишов Д.М. по проекту внедрения нового вида продукции.

2.8 Финансовый план

По результатам исследований, проведенных ранее, рассчитаем чистую прибыль и составим прогноз потоков денежных средств по проекту.

Прогнозная финансовая отчетность по проекту представлена в приложениях Е – И на рисунках Е.1 – И.1. После того, как рассчитан экономический результат проекта, можно перейти к анализу проекта с точки зрения его эффективности.

На основании полученных результатов можно рассчитать основные критерии эффективности. Для расчета необходимо определить ставку дисконта. В данном случае можно использовать модель оценки доходности финансовых активов CAPM (Capital Asset Pricing Model), представленную формулой (2.3) [11].

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

- где R_f – безрисковая ставка дохода;
- β – показывает изменение доходности ценных бумаг по отношению к изменению доходности фондового рынка;
- R_m – среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке;
- $(R_m - R_f)$ – величина, на которую среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке превышали ставку дохода по безрисковым ценным бумагам в течение длительного времени.

В качестве безрисковой ставки доходности возьмём ставку рефинансирования (сейчас вместо неё используется ключевая ставка ЦБ РФ), которая составляет 5% годовых [33].

β -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (ритейл (специализированная торговля) и равен 0,77 (данные для расчёта приведены в приложении Л). Если β -коэффициент больше единицы, значит предприятие (и отрасль, к которому оно относится) рискованнее рынка.

Сфера специализированной торговли (реализация продовольственных товаров), к которой относится рассматриваемое предприятие, не превышает уровень риска всего фондового рынка. β -коэффициент больше единицы может быть только у отраслей-драйверов экономики (металлургия, нефть и газ, энергетика, финансы). Однако, даже компании, входящие в указанные отрасли, не все имеют β -коэффициент больше единицы.

Рыночная доходность (R_m) в России может быть взята как средняя доходность по индексу ММВБ (индексу МосБиржи) или индексу РТС. По данным на 6 апреля 2021 года средняя доходность по индексу ММВБ за последние 3 года составила 17,72% (в сумме за три года доходность составила 53,16%) [17].

Средняя ставка доходности отрасли согласно представленной методике (САРМ) рассчитывается по формуле (2.4).

$$1 + R_m = \left(1 + \frac{E_m}{100}\right) / \left(1 + \frac{i}{100}\right), \quad (2.4)$$

где R_m – реальная средняя ставка доходности отрасли;

E_m – номинальная средняя ставка доходности отрасли (годовая доходность по индексу ММВБ);

i – темп инфляции за 2020 год, 4,91% годовых [23].

Подставив необходимые данные в формулу (2.4), реальная средняя ставка доходности отрасли составит:

$$R_m = \frac{1 + 0,1772}{1 + 0,0491} - 1 = 0,1221 \text{ или } 12,21\%.$$

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

$$r = 5 + 0,77 \cdot (13,19 - 5) = 11,19\%.$$

Реальная средняя ставка доходности составила согласно проведённым расчётам 11,19%. Именно данную минимальную доходность должен генерировать проект, чтобы он был принят к реализации.

Рассчитаем основные показатели экономической эффективности проекта.

При анализе инвестиционной деятельности предприятия используются такие критерии как NPV, PI, IRR, PP и DPP. Критерий NPV является наиболее универсальным и предпочтительным при анализе инвестиционных мероприятий, поскольку именно он характеризует возможный прирост благосостояния владельцев предприятия.

Критерий NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта и аддитивен в пространственно временном аспекте, т.е. NPV различных мероприятий можно суммировать для нахождения общего эффекта [2].

Рассчитаем NPV при ставке дисконтирования равной 11,19%. Формула расчёта NPV выглядит следующим образом (формула 2.5).

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (2.5)$$

где S_t – чистые дисконтированные потоки (притоки) от реализации проекта;

I_0 – первоначальные инвестиции;

r – ставка дисконтирования.

Чистый дисконтированный доход равен 1 044 656 руб.

Индекс доходности по проекту есть отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных оттоков денежных средств по проекту (формула 2.6).

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n S_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}}{I_0}. \quad (2.6)$$

В формуле (2.6) представлен индекс доходности, который отражает эффективность дисконтированных инвестиций по дисконтированному доходу и равен 1,36. Данное значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за весь период существования проекта в 1,36 раза больше, чем дисконтированных инвестиций.

Еще одним показателем оценки эффективности проекта является внутренняя норма рентабельности (IRR). Показатель является такой ставкой дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю (формула 2.7) [2].

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+IRR)^t} - I_0 = 0. \quad (2.7)$$

Получившееся значение внутренней нормы рентабельности (53,40%) больше ставки дисконтирования (11,19%) на 42,21%, что придает определенный запас финансовой прочности проекту.

Рентабельность инвестиций рассчитывается по формуле (2.8).

$$RI = (PI - 1) \cdot 100\%. \quad (2.8)$$

Учитывая, что индекс доходности составил 1,36, тогда норма рентабельности составит 36%. Полученные результаты расчетов индекса доходности и рентабельности инвестиций говорят о том, что дисконтированные потоки проекта за весь период в 1,36 раза больше дисконтированных инвестиций, и отдача с рубля инвестиций составляет 36 копеек.

Для оценки эффективности проекта так же используют временные показатели – простой и дисконтированный сроки окупаемости. Простой срок окупаемости – период, за который первоначальные инвестиции покроются прибылью от проекта [2]. Простой срок окупаемости рассчитывается по формуле (2.9).

$$PP = \frac{I_0}{NP} \cdot 365, \quad (2.9)$$

где I_0 – первоначальные инвестиции по проекту;

NP – чистая прибыль от проекта.

Простой срок окупаемости отражает время, за которое притоки проекта сравняются с оттоками, то есть когда накопленный по периодам проекта чистый денежный поток сменит знак с минуса на плюс, и больше не будет изменяться. В данном случае – это 25 месяцев (2 года 1 месяц).

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – период, за который дисконтированные притоки от проекта покроют дисконтированные инвестиции [2], он рассчитывается по формуле (2.10).

$$\sum_{t=1}^{DPP} S_t \geq I_0. \quad (2.10)$$

Суммирование по DPP означает момент времени, когда сумма дисконтированных денежных потоков от проекта должна превышать инвестиции. Дисконтированный срок окупаемости больше простого срока окупаемости из-за расчёта дисконтированных потоков и составляет 26 месяцев (2 года 2 месяца).

Значения показателей эффективности проекта развития за счёт внедрения нового вида продукции представлены на рисунке 2.2.

Показатель	Рубли
▶ Ставка дисконтирования, %	11,19
Период окупаемости - РВ, мес.	25
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	26
Средняя норма рентабельности - АRR, %	50,59
Чистый приведенный доход - NPV	1 044 656
Индекс прибыльности - PI	1,36
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	53,40
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	18,77

Рисунок 2.2 – Показатели экономической эффективности

По данным рисунка 2.2 можно сказать, что проект можно реализовывать, так как все показатели соответствуют нормативам: чистая приведенная стоимость положительная; индекс доходности более единицы; рентабельность инвестиций больше нуля; простой и дисконтированный срок окупаемости меньше расчетного периода; внутренняя норма доходности больше ставки дисконтирования.

2.9 Анализ рисков

2.9.1 Анализ безубыточности

Анализ рисков следует начать с анализа безубыточности. Анализ безубыточности позволяет определить такой уровень реализации, при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытки (формула 2.11).

$$T_{бу} = \frac{В \cdot ПЗ}{В - ПерЗ}, \quad (2.11)$$

где $T_{бу}$ – точка безубыточности;

$ПЗ$ – постоянные затраты;

$ПерЗ$ – переменные затраты.

Данные по расчету анализа безубыточности в денежном выражении предприятия приведены на рисунке К.1 приложения К. Результаты расчета по анализу безубыточности в денежном выражении наглядно представлены на рисунке 2.2.

В руб.

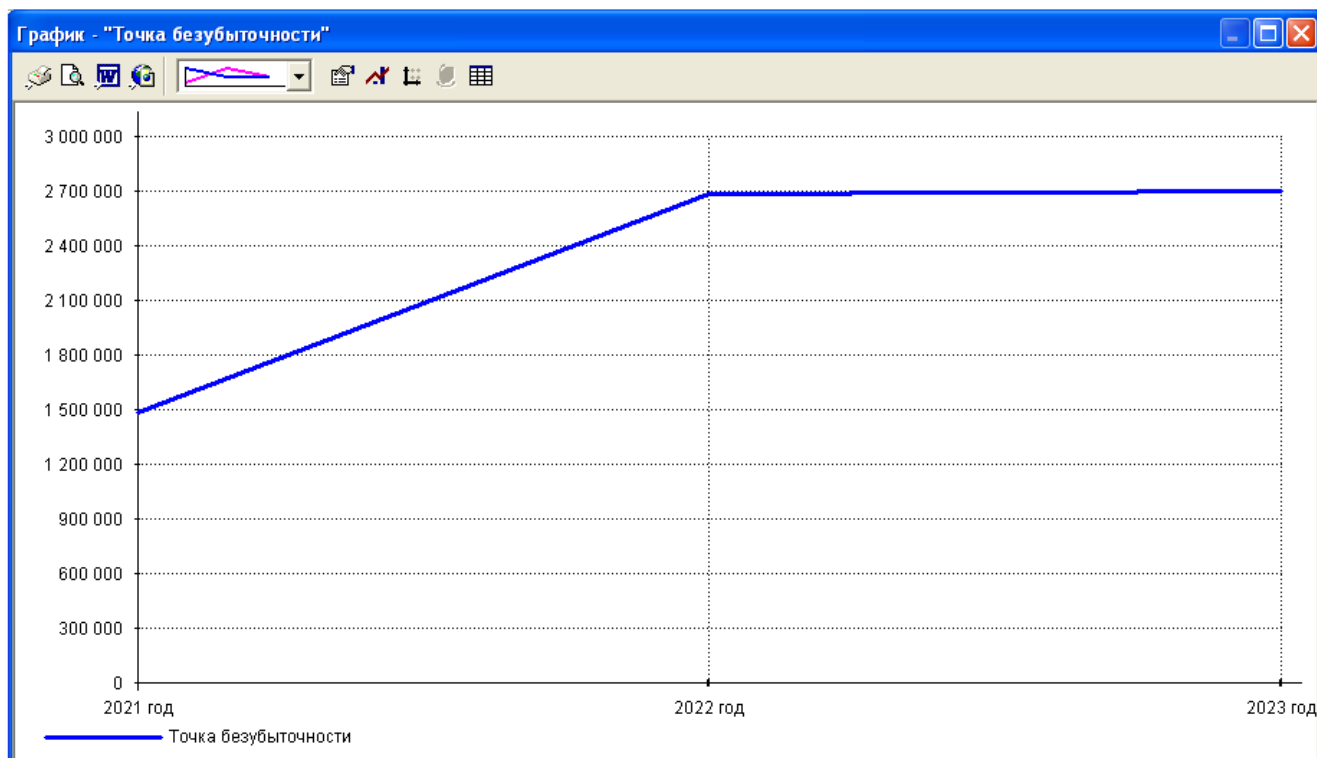


Рисунок 2.2 – Анализ безубыточности в денежном выражении

Как видно из полученных данных, запланированный объем продаж превышает безубыточный объем продаж, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Снижение объема продаж на 58 – 63% по сравнению с прогнозным значением даст проект с нулевой доходностью. Таким образом, проект имеет хороший запас финансовой прочности – свыше 63% на 2022 – 2023 гг.

2.9.2 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. Расчет производился в диапазоне изменений от -60% до +60% с шагом расчета 30%.

Чтобы проанализировать чувствительность, использованы следующие параметры: цена сбыта, объём сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки (рисунок 2.8).

Результаты анализа чувствительности представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ чувствительности NPV

Фактор	Процент изменения фактора				
	-60%	-30%	0%	+30%	+60%
NPV (Объём сбыта)	- 342 269	354 162	1 044 656	1 735 150	2 431 581
NPV (Цена сбыта)	- 3 691 052	- 1 008 485	1 044 656	3 097 797	5 780 364
NPV (Прямые издержки)	3 673 145	2 380 828	1 044 656	-291 516	-1 583 833
NPV (Общие издержки)	1 153 820	1 099 238	1 044 656	990 074	935 492
NPV (Зарплата персонала)	1 279 052	1 161 854	1 044 656	927 458	810 260

В руб.

Анализ чувствительности показал, что проект наиболее чувствителен к изменению цены сбыта.

Для полного анализа получившихся данных, отобразим графически все данные таблицы 2.10 на рисунке 2.3.

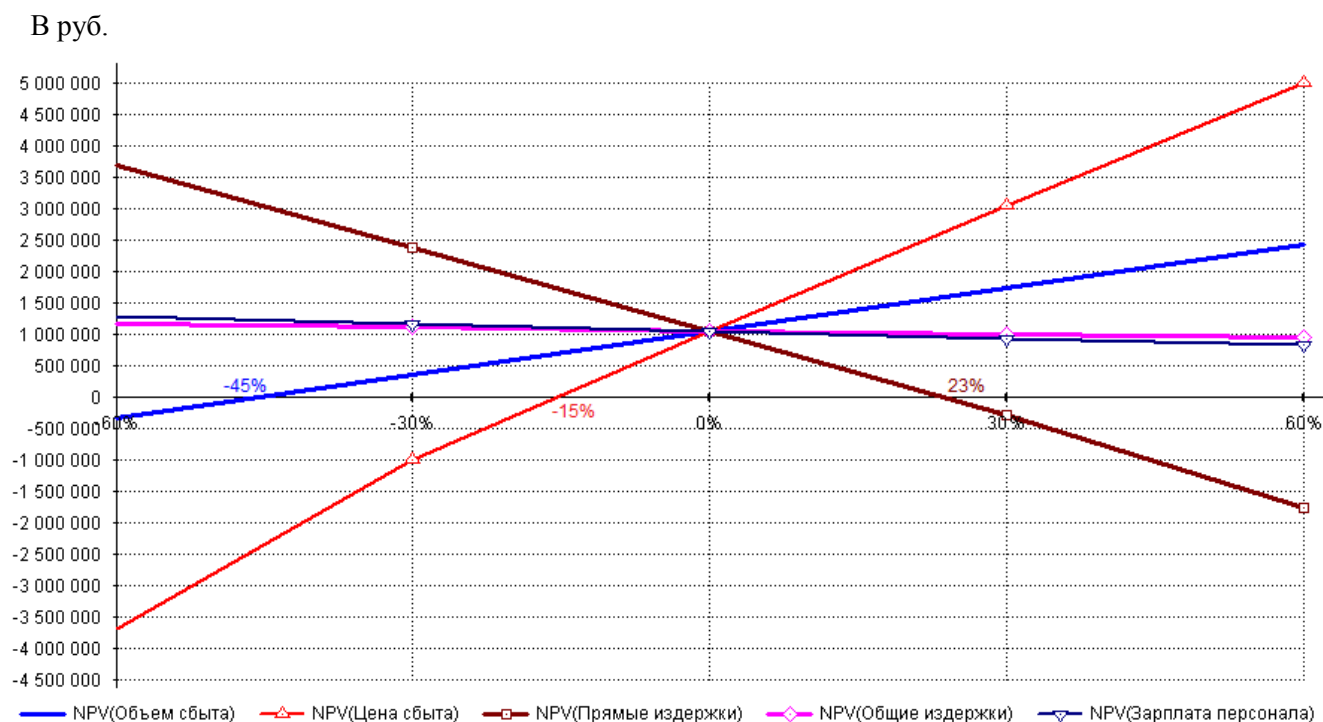


Рисунок 2.3 – Анализ чувствительности чистой приведенной стоимости

Из таблицы 2.10 и рисунка 2.3 можно сказать, что наиболее сильное влияние на чистый приведенный доход оказывают цена (средний чек) и прямые издержки. Уменьшение цены (среднего чека) на 15% приведет к снижению чистого приведенного дохода проекта до нуля. Однако, в работе взят минимальный средний чек, не учтены дополнительные потенциальные потребители по каким-либо причинам не участвовавшие в опросе, следовательно, число потенциальных потребителей, как и средний чек могут возрасти. На втором месте по степени влияния на чистый приведенный доход можно выделить прямые издержки. При их увеличении на 23%, чистый приведенный доход будет равен нулю. Однако, этот параметр напрямую зависит от объемов продаж, который может быть изменён только в сторону увеличения.

Изменение остальных факторов оказывает минимальное воздействие на чистую приведенную стоимость, об этом свидетельствует маленький угол наклона прямых. Поэтому снижение объёма сбыта, увеличение общих издержек и заработной платы персонала носит минимальный риск для проекта.

2.9.3 Анализ Монте-Карло

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

Для данного анализа были выбраны следующие факторы с определенными границами отклонений:

- объем сбыта (отклонения от минус до плюс 60%);
- цена (отклонения от минус до плюс 60%);
- прямые издержки (отклонения от минус до плюс 60%);
- заработная плата (отклонения от минус до плюс 60%);
- общие издержки (отклонения от минус до плюс 60%).

После определения факторов и границ отклонений устанавливается число расчетов – в данном случае 2 000.

Результаты анализа Монте-Карло представлены на рисунке 2.4.

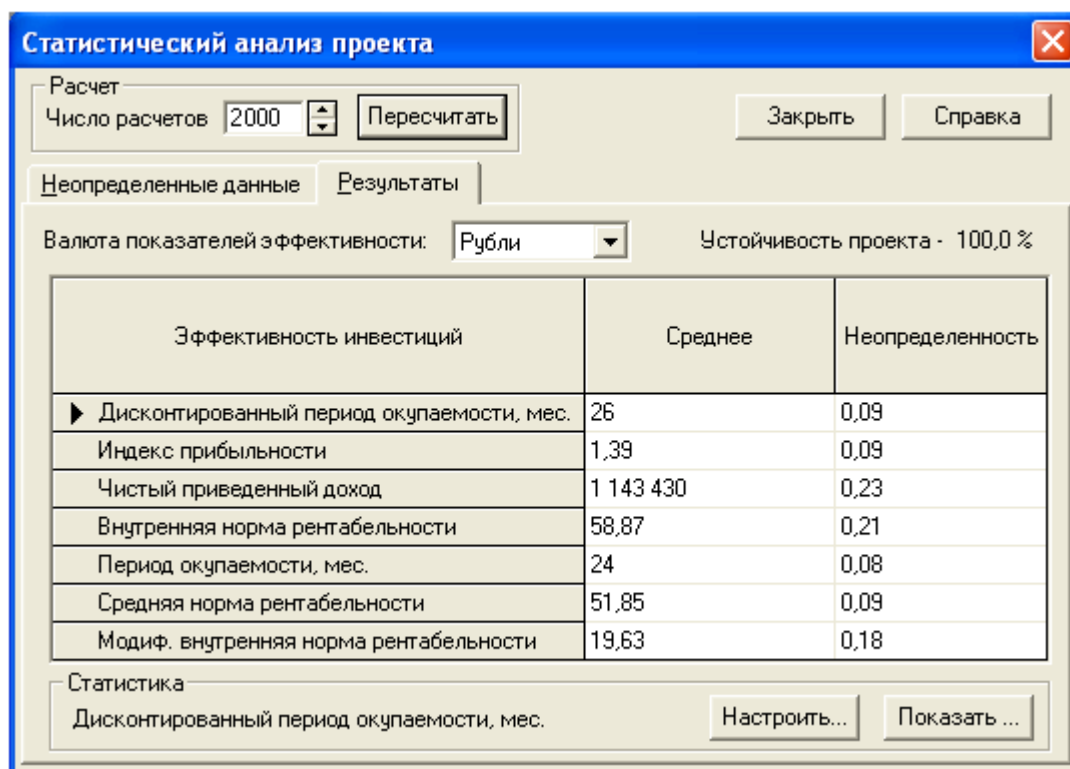


Рисунок 2.4 – Результаты анализа рисков методом Монте-Карло

Кроме того, в ходе проведенного анализа рисков методом Монте-Карло устойчивость проекта составила 100%, то есть в 10 случаях из 10 проект может быть доведен до завершения, риск возникновения дефицита средств отсутствует. Чем выше устойчивость, тем выше вероятность реализации проекта. Однако, хороший показатель устойчивости еще не гарантирует качество инвестиционных критериев, поэтому следует рассмотреть средние значения показателей эффективности. Они являются удовлетворительными, что позволяет надеяться на то, что большинство расчетов дает приемлемые результаты.

Для окончательных выводов необходимо учитывать параметр неопределенности, то есть разброс результатов. Чем меньше неопределенность, тем ближе лежат значения случайных величин в разрезе каждого показателя, тем точнее средняя величина и меньше риск, что значение показателя отклонится от ожидаемой средней величины. Приемлемым отклонением будем считать величины в пределах 30%.

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

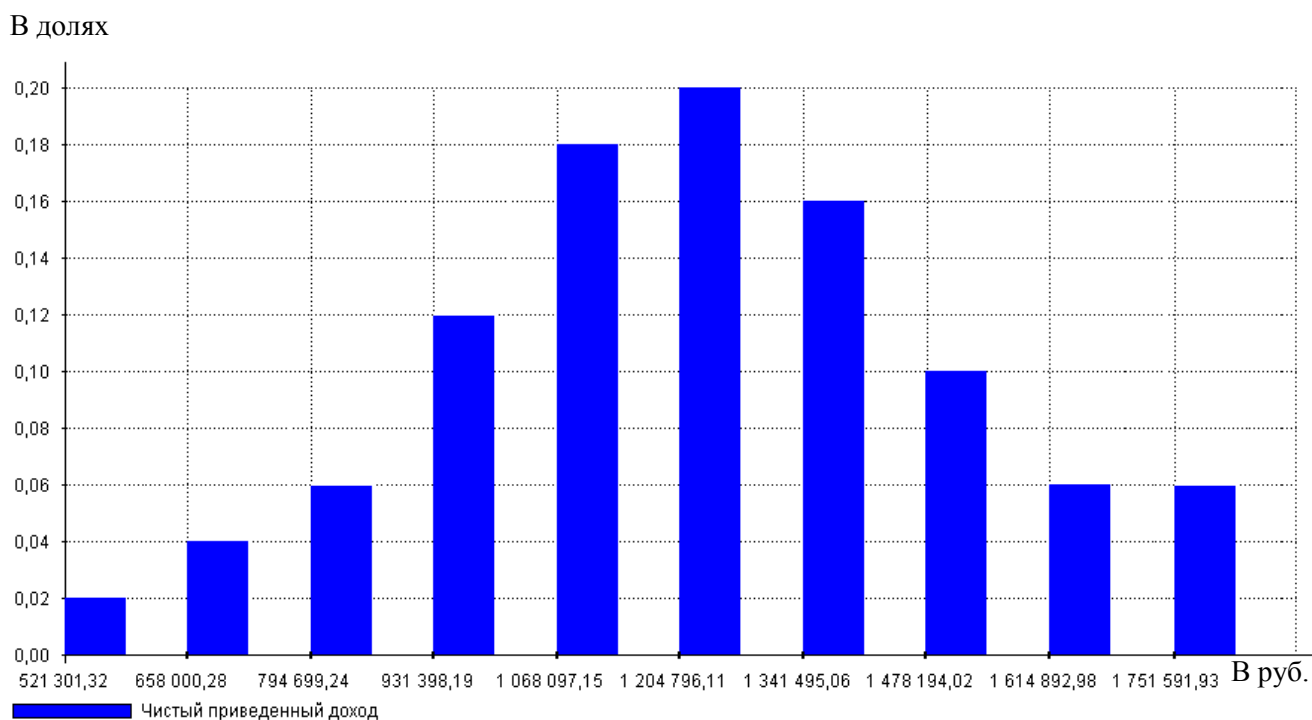


Рисунок 2.5 – Гистограмма распределения вероятностей значений NPV

В данном случае наиболее высокая неопределенность у чистой приведенной стоимости. Однако, она не превышает установленное значение, следовательно, можно сказать, что риска получения средних значений, отличающихся от полученных по чистой приведенной стоимости нет.

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

Вывод по разделу два

Для развития предприятия ИП Ермишов Д.М. предлагается проект внедрения нового вида продукции. Для хранения и размещения продукции требуется склад и шоу-рум.

Инвестиционные затраты составят 2 942 тыс. руб. Длительность прединвестиционного и инвестиционного этапов составит 6 месяцев. Финансирование будет осуществляться за счет собственных средств.

Отчет о движении денежных средств с учетом кредита недостатка в финансировании не выявил, сальдо на конец всех периодов положительное. На основе этого отчета были сформированы чистые потоки денежных средств и с учетом ставки дисконтирования, рассчитанной по формуле CAPM (11,19%), рассчитаны основные показатели эффективности проекта (чистая приведенный доход (1 044 656 руб.), индекс доходности (1,36), рентабельность инвестиций (36%), простой (25 месяцев) и дисконтированный (26 месяцев) сроки окупаемости, внутренняя норма рентабельности (53,40%). Все показатели лежат в пределах допустимых значений.

Помимо этого, был проведен анализ рисков.

Анализ точки безубыточности указал на высокую устойчивость проекта и достаточный запас финансовой прочности (58 – 63%).

Анализ чувствительности показал, что чувствительными факторами является цена или средний чек (пороговое значение – снижение более, чем на 15%) и прямые издержки (увеличение на 23%), поэтому следует установить особый контроль над этими факторами.

По результатам анализа рисков методом Монте-Карло можно сказать, что устойчивость составила 100% и проект имеет удовлетворительное значение всех средних значений. Вероятность отрицательного значения чистой приведенной стоимости отсутствует, следовательно, проект следует принять к реализации.

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

3.1 Прогнозирование финансовой отчётности

Прогнозная финансовая отчётность ИП Ермишов Д.М. строилась при использовании метода пропорциональных зависимостей. Метод основан на предположении, что значения статей баланса и отчёта о финансовых результатах изменяются с учётом динамики предыдущих лет. Сначала формируется отчёт о финансовых результатах, где рассчитывается чистая прибыль, а затем формируется нераспределённая прибыль в балансе на основе данных отчёта о финансовых результатах. Прогнозный отчёт о финансовых результатах представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатели	За 2021 г.	За 2022 г.	За 2023 г.	За 2021 г.	За 2022 г.	За 2023 г.
	По предприятию без проекта			По предприятию с проектом		
Выручка	152 883	183 262	219 677	156 429	190 438	226 949
Себестоимость продаж	141 719	170 725	205 667	144 445	176 112	211 114
Валовая прибыль	11 164	12 537	14 010	11 984	14 326	15 835
Коммерческие расходы	79	106	142	113	173	209
Управленческие расходы	3 026	3 302	3 604	3 133	3 519	3 824
Прибыль от продаж	8 059	9 129	10 264	8 738	10 634	11 802
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	951	0	0
Прибыль до налогообложения	8 059	9 129	10 264	7 787	10 634	11 802
Текущий налог на прибыль	1 612	1 826	2 053	1 612	2 122	2 355
Чистая прибыль	6 447	7 303	8 211	6 175	8 512	9 447

Отметим основные статьи, на которые повлиял проект: выручка (увеличилась на величину выручки по мероприятию); себестоимость (увеличилась на величину постоянных и переменных затрат по мероприятию). Также изменился налог на прибыль, начисляемый на прибыль до налогообложения.

На рисунке 3.1 графически представлено изменение показателей финансовых результатов деятельности ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде с учетом реализации мероприятия.

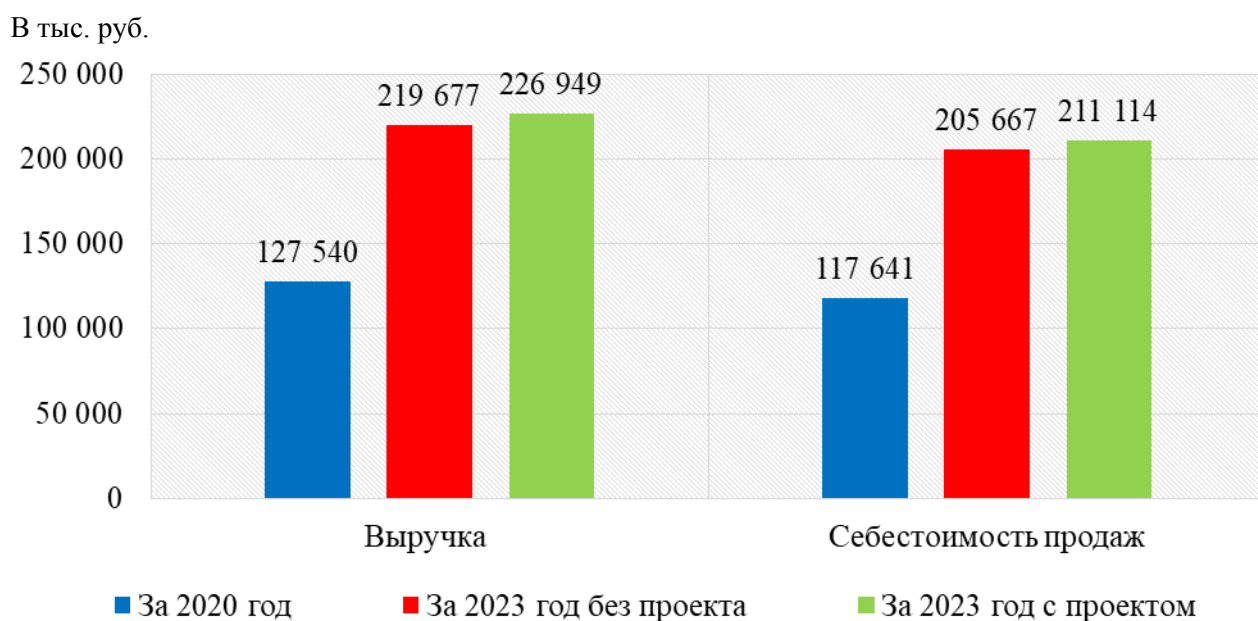


Рисунок 3.1 – Изменение показателей финансовых результатов деятельности ИП Ермишов Д.М.

В соответствии с рисунком 3.1 можно сделать вывод, что к 2023 году с учётом реализации мероприятия показатели значительно улучшатся: выручка возрастет к концу прогнозного периода с мероприятием до 226 949 тыс. руб. по сравнению с 127 540 тыс. руб. в 2020 году.

Себестоимость увеличится до 211 114 тыс. руб. к 2023 году с учётом реализации мероприятия по сравнению с 117 641 тыс. руб. в 2020 году.

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

В тыс. руб.

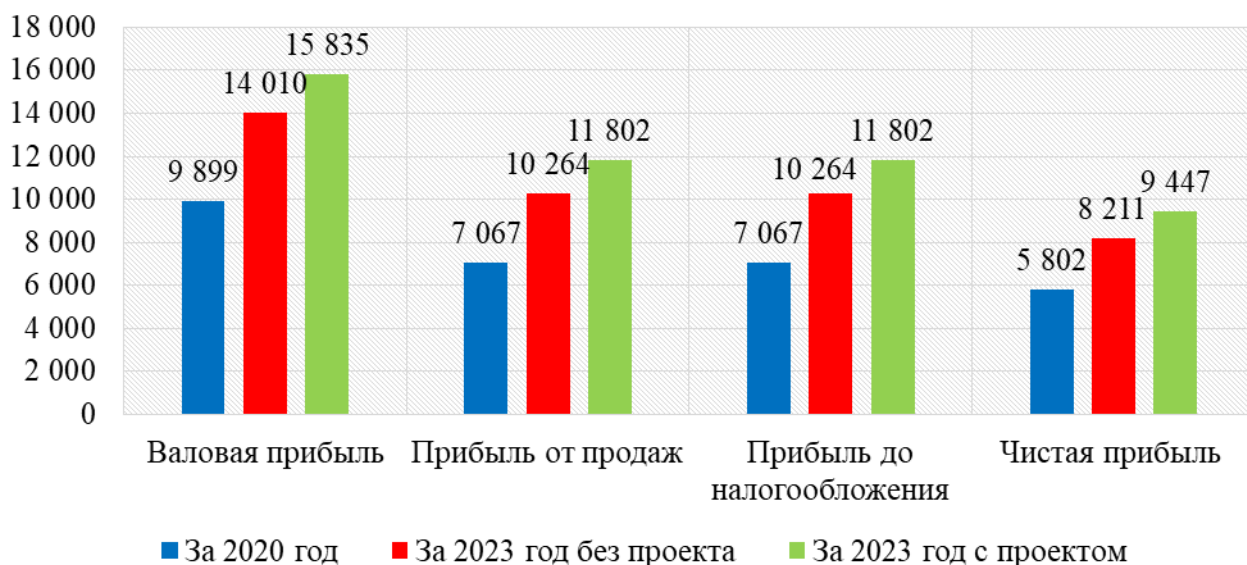


Рисунок 3.2 – Изменение показателей прибыли ИП Ермишов Д.М.

В соответствии с рисунком 3.2 можно сделать вывод, что к концу 2023 года чистая прибыль с учётом реализации мероприятия возрастёт к концу прогнозного периода до 9 447 тыс. руб. против 5 802 тыс. руб. в текущем периоде.

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

- основные средства (увеличение в 2021 году на 1 300 тыс. руб. за счёт приобретения оборудования, снижение в 2022 году и в 2023 году на 300 тыс. руб. за счёт начисленной амортизации в каждый период);

- запасы увеличились на 16 – 17 тыс. руб. в 2021 – 2023 годах на величину затрат на приобретение малоценного оборудования, стоимостью не более 100 000 рублей за единицу, затрат на пополнение оборотных средств и других единовременных затрат по проекту);

- денежные средства (снижение в 2021 году за счёт приобретения оборудования, пополнения оборотных средств и других капитальных затрат, увеличение в 2021 году за счёт начисленной амортизации; итоговое изменение в 2021 году – 1 123 тыс. руб.; увеличение в 2022 году на 2 965 тыс. руб. и в 2023 году – на 4 499 тыс. руб. за счёт прироста чистой прибыли по мероприятию);

- нераспределённая прибыль (увеличение на величину чистой прибыли по мероприятию – в 2021 году на 2 704 тыс. руб., в 2022 году на 3 913 тыс. руб. и в 2023 году – на 5 149 тыс. руб.).

Прогнозный бухгалтерский баланс ИП Ермишов Д.М. с учётом проекта и без него в сравнении с текущими данными представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец	На конец	На конец	На конец	На конец	На конец
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
	По предприятию без проекта			По предприятию с проектом		
Актив						
I. Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	0	0	0	0	0	0
Основные средства	0	0	0	1 300	1 000	700
Итого по разделу I	0	0	0	1 300	1 000	700
II. Оборотные активы						
Запасы	4 250	7 033	8 640	4 266	7 050	8 657
НДС	261	586	1 318	261	586	1 318
Дебиторская задолженность	21 599	26 146	32 316	21 864	26 146	32 316
Финансовые вложения	0	0	0	0	0	0
Денежные средства	4 212	5 961	8 437	5 335	8 926	12 936
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	30 322	39 727	50 711	31 726	42 709	55 227
Баланс	30 322	39 727	50 711	33 026	43 709	55 927
Пассив						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	23 726	31 029	39 240	26 430	34 942	44 389
Итого по разделу III	23 726	31 029	39 240	26 430	34 942	44 389
IV. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства						
Заёмные средства	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	6 595	8 698	11 471	6 595	8 767	11 538
Итого по разделу V	6 595	8 698	11 471	6 595	8 767	11 538
Баланс	30 322	39 727	50 711	33 026	43 709	55 927

Представим наглядно изменение статей, на которые повлияла реализация мероприятия. На рисунке 3.3 представлено изменение основных средств.

В тыс. руб.

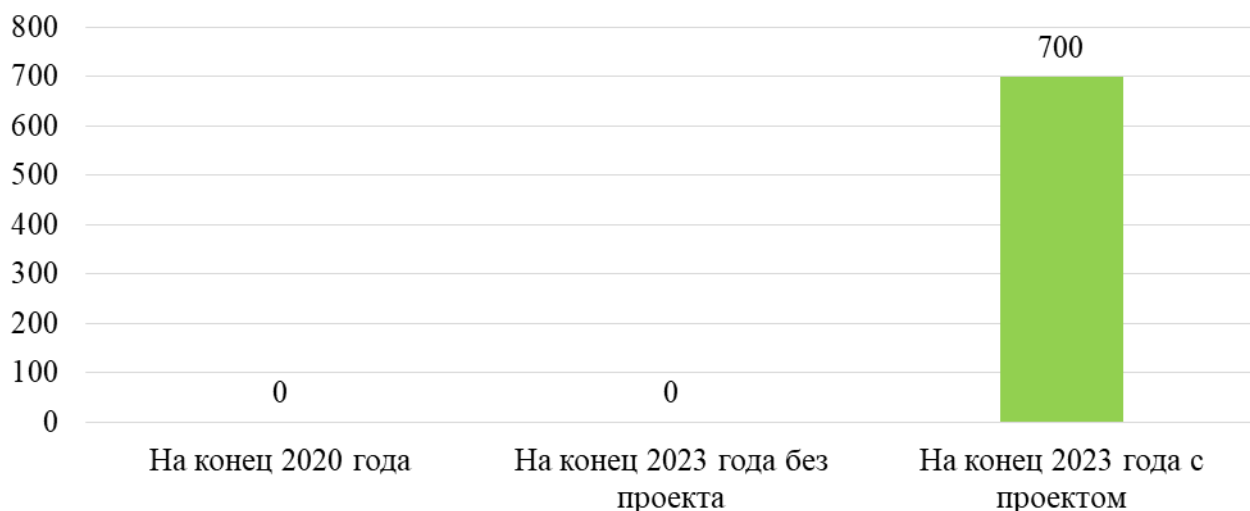


Рисунок 3.3 – Изменение основных средств ИП Ермишов Д.М.

Основные средства появились лишь в прогнозном периоде с проектом и с учётом амортизационных отчислений составили на конец 2023 года – 700 тыс. руб., тогда как в текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта основные средства отсутствовали.

На рисунке 3.4 представлено изменение запасов.

В тыс. руб.

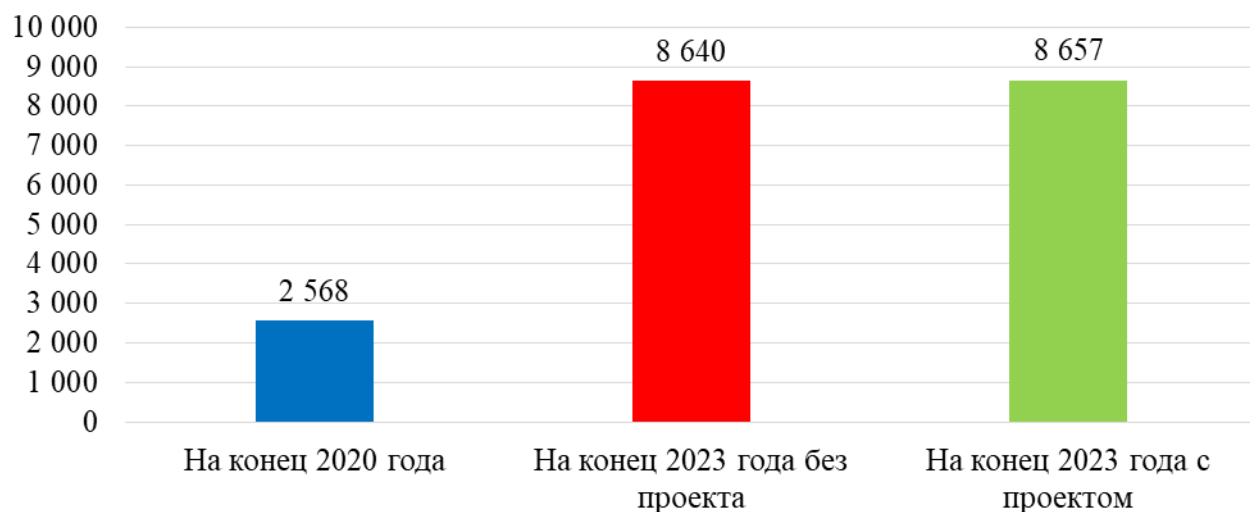


Рисунок 3.4 – Изменение запасов ИП Ермишов Д.М.

Запасы в прогнозном периоде с проектом возросли больше, чем в прогнозном периоде без проекта за счёт необходимости приобретения первоначального объёма продукции для перепродажи, приобретения малоценного оборудования, мебели и прочего. Изменение денежных средств представлено на рисунке 3.5.

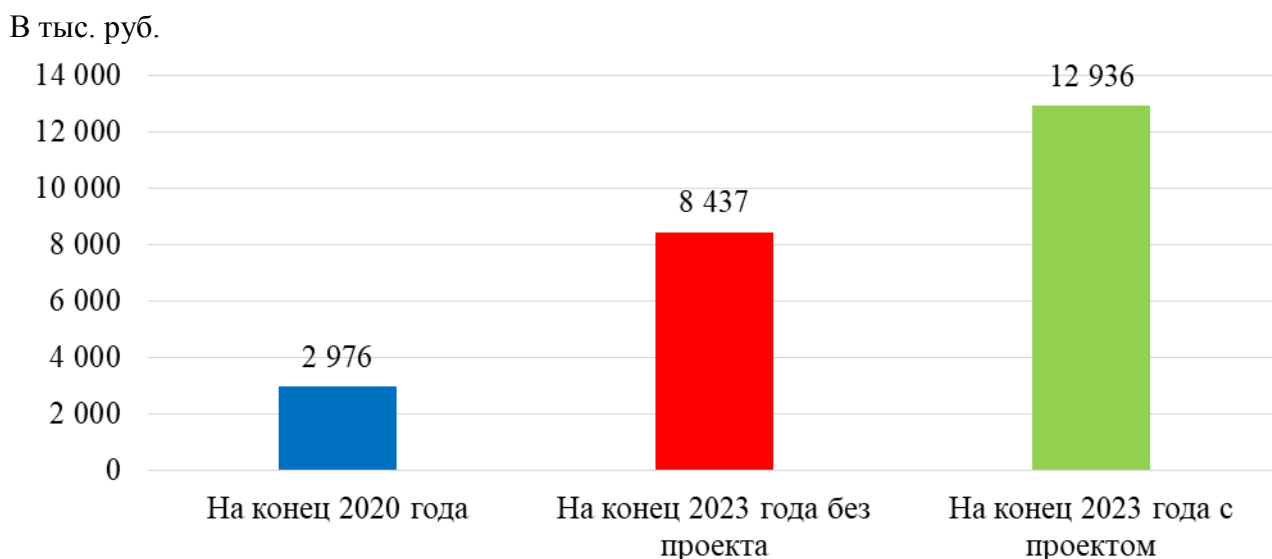


Рисунок 3.5 – Изменение денежных средств

В соответствии с представленным графиком (рисунок 3.5) видно, что в 2023 году наблюдается увеличение денежных средств за счёт притока чистой прибыли по мероприятию.

Изменение нераспределённой прибыли представлено на рисунке 3.6.

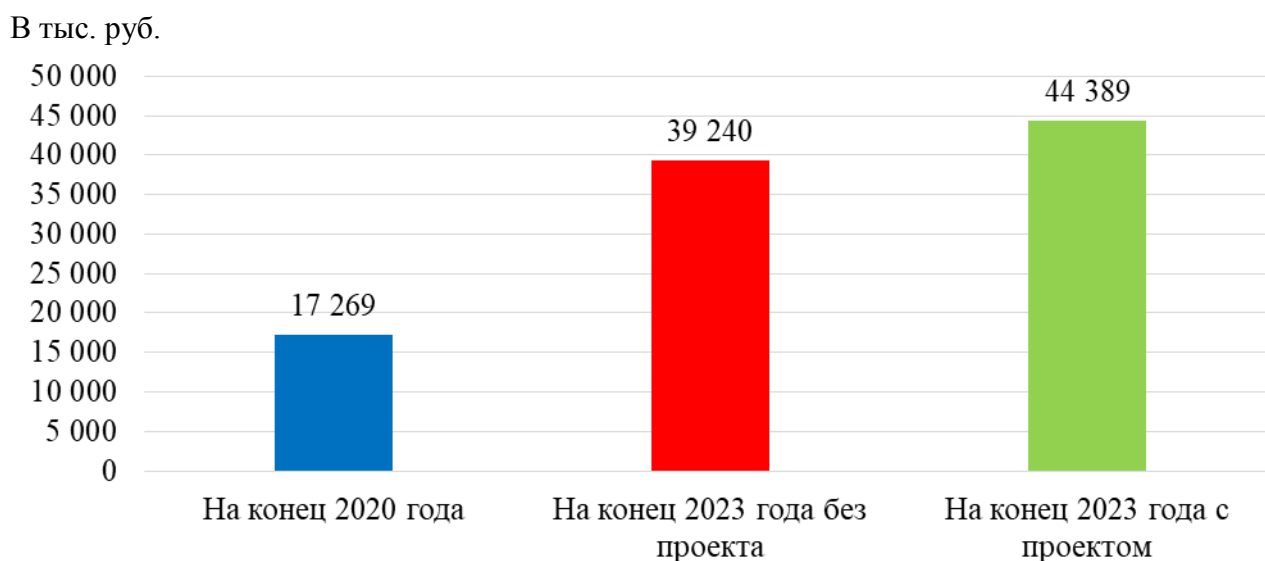


Рисунок 3.6 – Изменение нераспределённой прибыли

В соответствии с представленным графиком (рисунок 3.6) видно, что нераспределённая прибыль возрастает в динамике за счёт прироста чистой прибыли по мероприятию.

3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия

3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Горизонтальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта реализации в сравнении со значениями текущего периода представлен в таблице 3.3 на основе таблицы 1.12 первого раздела выпускной квалификационной работы.

По результатам горизонтального анализа баланса выявлено, что валюта баланса увеличивается в прогнозном периоде как с реализацией мероприятия, так и без его реализации, что говорит о развитии предприятия.

В части внеоборотных активов на конец прогнозного периода без реализации мероприятия основные средства будут отсутствовать также, как и в текущем периоде. На конец 2023 года с проектом на первоначальную стоимость основных средств будет начислена амортизация, в результате величина составит 700 тыс. руб. Этот момент является благоприятным для предприятия, так как в прогнозном периоде с проектом не нужно платить за аренду складского помещения, теперь склад в собственности.

Отмечается значительное увеличение запасов на конец прогнозного периода в результате увеличения объёмов продаж, причём запасы при условии реализации мероприятия существенно больше, чем без реализации, так как необходимо пополнить оборотные средства.

Дебиторская задолженность предприятия ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде возрастёт за счёт увеличения объёмов продаж, выручки по основной деятельности. Финансовые вложения и прочие оборотные активы отсутствуют во всех рассматриваемых периодах.

Таблица 3.3 – Горизонтальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М.

В тыс. руб.

Статья	Сумма			Абсолютное изменение		Относительное изменение, в процентах	
	на конец 2020 г.	на конец 2023 г. без мероприятия	на конец 2023 г. с мероприятием	2020 – 2023 гг. без мероприятия	2020 – 2023 гг. с мероприятием	2020 – 2023 гг. без мероприятия	2020 – 2023 гг. с мероприятием
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	0	0	700	0	700	-	-
Итого по разделу I	0	0	700	0	700	-	-
II. Оборотные активы							
Запасы	2 568	8 640	8 657	6 072	6 089	236,45	237,11
Налог на добавленную стоимость	116	1 318	1 318	1 202	1 202	1036,55	1036,55
Дебиторская задолженность	16 620	32 316	32 316	15 696	15 696	94,44	94,44
Денежные средства и их эквиваленты	2 976	8 437	12 936	5 461	9 960	183,51	334,68
Итого по разделу II	22 280	50 711	55 227	28 431	32 947	127,61	147,88
Баланс	22 280	50 711	55 927	28 431	33 647	127,61	151,02
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	0	0	0	0	0	-	-
Нераспределенная прибыль	17 269	39 240	44 389	21 971	27 120	127,23	157,05
Итого по разделу III	17 279	39 240	44 389	21 961	27 110	127,10	156,90
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	5 001	11 471	11 538	6 470	6 537	129,37	130,71
Итого по разделу V	5 001	11 471	11 538	6 470	6 537	129,37	130,71
Баланс	22 280	50 711	55 927	28 431	33 647	127,61	151,02

Денежные средства ИП Ермишов Д.М. увеличиваются в динамике, что положительно характеризует его состояние. При этом в прогнозном периоде с реализацией мероприятия денежных средств больше, чем без реализации мероприятия, так как чистая прибыль в данном случае больше.

В пассиве баланса отмечается увеличение собственного капитала в динамике за счёт роста нераспределённой прибыли. При этом нераспределённая прибыль ИП Ермишов Д.М. с учётом реализации мероприятия больше, чем без реализации за счёт большей величины чистой прибыли в случае реализации мероприятия.

Кредиторская задолженность ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом растёт с учётом динамики предыдущих периодов.

Таким образом, горизонтальный анализ актива баланса ИП Ермишов Д.М. позволил выявить, что в активной части происходит рост всех статей на конец прогнозного периода, что благоприятно и свидетельствует о стабильном развитии предприятия. Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала в динамике за счёт роста нераспределённой прибыли. При этом нераспределённая прибыль с учётом реализации мероприятия больше, чем без реализации за счёт большей величины чистой прибыли в случае реализации мероприятия. Кредиторская задолженность снижается за счёт появления денежных средств, часть из которых направлена на расчёты с поставщиками и подрядчиками.

Вертикальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта реализации в сравнении со значениями текущего периода представлен в таблице 3.4. Вертикальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. выполнен на основе таблицы 1.13 первого раздела выпускной квалификационной работы.

Вертикальный анализ активов баланса предприятия ИП Ермишов Д.М. показал, что доля основных средств на конец прогнозного периода с проектом возрастёт до 1,25%, тогда как в текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта эта статья имела нулевое значение. Этот момент является благоприятным для предприятия, так как в прогнозном периоде с проектом не нужно платить за аренду складского помещения, теперь склад в собственности.

Таблица 3.4 – Вертикальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М.

В процентах

Статья	Удельный вес			Изменение доли	
	на конец 2020 г.	на конец 2023 г. без ме- роприя- тия	на конец 2023 г. с меро- прия- ти- ем	2020– 2023 гг. без ме- роприя- тия	2020– 2023 гг. с меро- прия- ти- ем
Актив					
I. Внеоборотные активы					
Основные средства	0,00	0,00	1,25	0,00	1,25
Итого по разделу I	0,00	0,00	1,25	0,00	1,25
II. Оборотные активы					
Запасы	11,53	17,04	15,48	5,51	3,95
Налог на добавленную стои- мость	0,52	2,60	2,36	2,08	1,84
Дебиторская задолженность	74,60	63,72	57,78	-10,87	-16,81
Денежные средства и их экви- валенты	13,36	16,64	23,13	3,28	9,77
Итого по разделу II	100,00	100,00	98,75	0,00	-1,25
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив					
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	0,04	0,00	0,00	-0,04	-0,04
Нераспределенная прибыль	77,51	77,38	79,37	-0,13	1,86
Итого по разделу III	77,55	77,38	79,37	-0,17	1,82
IV. Долгосрочные обязательства					
Заёмные средства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Краткосрочные обязательства					
Кредиторская задолженность	22,45	22,62	20,63	0,17	-1,82
Итого по разделу V	22,45	22,62	20,63	0,17	-1,82
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Запасы предприятия ИП Ермишов Д.М. существенно возрастают в абсолютном выражении, их доля в относительном выражении также растёт за счёт преобладающего роста запасов по сравнению с ростом валюты баланса. В прогнозном периоде с проектом доля запасов меньше, чем в текущем периоде и в прогнозном

периоде без проекта, так как реализация проекта отразилась на данной статье (сюда была отнесена продукция для перепродажи и прочие оборотные активы по проекту, стоимость единицы, которой меньше 100 тыс. руб.).

Наибольшую долю в структуре активов занимает дебиторская задолженность ИП Ермишов Д.М., её доля снижается с 74,60% в 2020 году до 63,72% в 2023 году без мероприятия и до 57,78% в 2023 году с мероприятием за счёт меньшей динамики роста данной статьи в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста активов баланса.

Прогнозируется, что к концу 2023 года без мероприятия и с мероприятием возрастёт денежная доля средств. Она увеличится с 13,36% на конец текущего периода до 16,64% на конец прогнозного периода без проекта, а с учётом мероприятия – до 23,13%, что свидетельствует о приросте свободных денежных средств за счёт чистой прибыли.

Вертикальный анализ пассивов баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса снизится с 77,51% в 2020 году до 77,38% в 2023 году без мероприятия и увеличится до 79,37% в 2023 году с мероприятием, что положительно характеризует состояние предприятия. Такое изменение обусловлено снижением доли кредиторской задолженности при одновременном увеличении доли нераспределённой прибыли на конец 2023 года с проектом. Доля кредиторской задолженности снижается на конец 2023 года с проектом за счёт того, что динамика её роста меньше динамики роста валюты баланса.

Таким образом, вертикальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимает дебиторская задолженность, доля которой снижается за счёт преобладающего роста других активных статей баланса. Доля денежных средств возрастёт благодаря приросту чистой прибыли. В пассиве баланса предприятия на конец 2023 года с проектом будет отмечаться рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств, которые представлены кредиторской задолженностью.

Итак, состояние предприятия ИП Ермишов Д.М. улучшится, что подтверждают результаты и горизонтального и вертикального анализов баланса.

3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Группировка статей баланса ИП Ермишов Д.М. по степени ликвидности и срочности погашения в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе выпускной квалификационной работы (таблицы 1.14 и формул (1.1) – (1.8)) представлена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Группировка статей баланса ИП Ермишов Д.М.

В тыс. руб.

Актив	На конец 2020 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием	Пассив	На конец 2020 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием
А1	2 976	8 437	12 936	П1	5 001	11 471	11 538
А2	16 620	32 316	32 316	П2	0	0	0
А3	2 684	9 958	9 975	П3	0	0	0
А4	0	0	700	П4	17 279	39 240	44 389
ВБ	22 280	50 711	55 927	ВБ	22 280	50 711	55 927

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

Таблица 3.6 – Анализ ликвидности баланса

Норматив	На конец 2020 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием
$A1 \geq P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$	$A1 > P1$
$A2 \geq P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$
$A3 \geq P3$	$A3 > P3$	$A3 > P3$	$A3 > P3$
$A4 \leq P4$	$A4 < P4$	$A4 < P4$	$A4 < P4$

По данным таблицы 3.6 видно, что в текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта баланс не обладает абсолютной ликвидностью, тогда как в прогнозном периоде с проектом баланс абсолютно ликвидный, следовательно, у предприятия достаточно ликвидных активов для погашения срочных обязательств.

Анализ показателей ликвидности предприятия ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе выпускной квалификационной работы (таблицы 1.16 и формул (1.10) – (1.15)) представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Коэффициенты ликвидности ИП Ермишов Д.М.

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2020 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15 – 0,2	0,60	0,74	1,12
Коэффициент срочной ликвидности	0,5 – 0,8	0,60	0,74	1,12
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,5 – 0,8	3,92	3,55	3,92
Коэффициент текущей ликвидности	1,0 – 2,0	4,46	4,42	4,79
Коэффициент собственной платежеспособности	> 0,1	3,46	3,42	3,79
Чистый оборотный капитал, в тыс. руб.	> 0	17 279	39 240	43 689

Графически показатели ликвидности предприятия ИП Ермишов Д.М. отражены на рисунке 3.7.

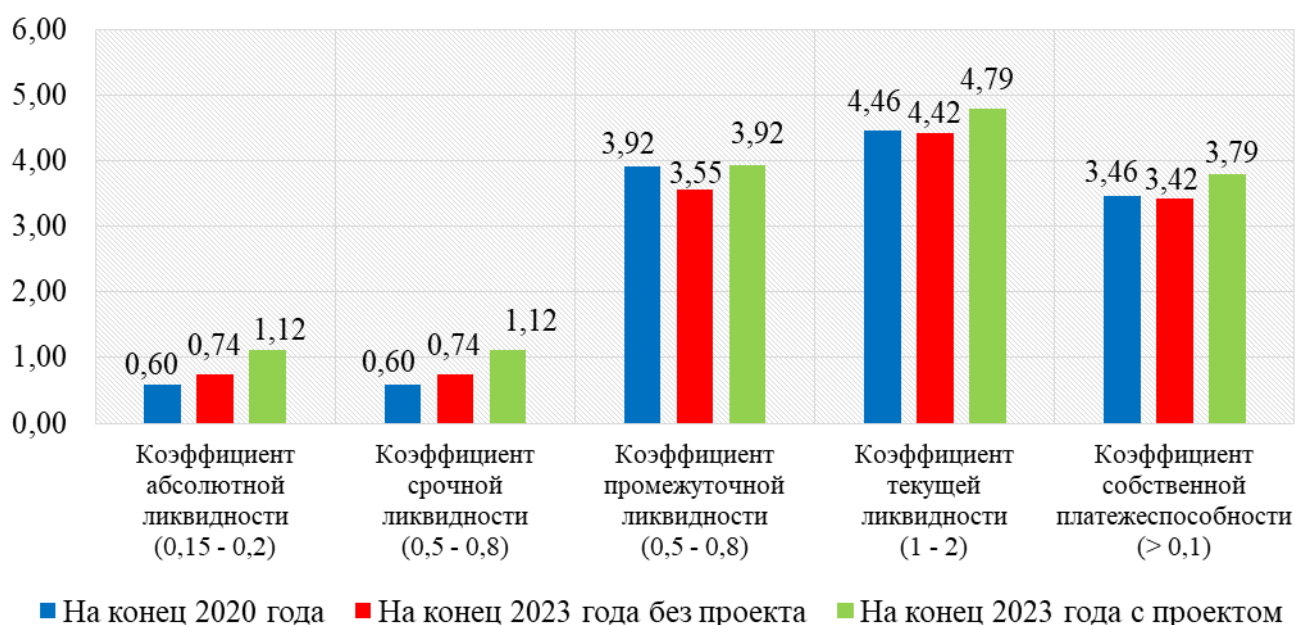


Рисунок 3.7 – Показатели ликвидности предприятия ИП Ермишов Д.М.

По данным, представленным в таблице 3.7 и на рисунке 3.7, можно выделить следующие моменты:

– в прогнозном периоде у предприятия ИП Ермишов Д.М. возрастет чистый оборотный капитал, что означает увеличение свободных средств, находящихся в обороте, при этом на конец 2023 года с учётом реализации мероприятия эта величина будет больше, нежели без реализации, что свидетельствует о необходимости реализации мероприятия;

– значения абсолютной ликвидности на конец всех периодов находятся выше нормативных, что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере; значения коэффициентов абсолютной ликвидности говорят о том, что предприятие не только может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся денежных средств, но и направить свободные денежные средства на реализацию других проектов;

– значения показателей срочной ликвидности на конец всех периодов находятся в пределах нормы или выше нормативных, что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам; предприятие не только может погасить наиболее срочные обязательства за счет ликвидных активов, но и направить свободные денежные средства и финансовые вложения на реализацию других проектов;

– значения показателей промежуточной ликвидности ИП Ермишов Д.М. находятся выше нормативных на конец всех рассматриваемых периодов, что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам;

– коэффициент текущей ликвидности на конец всех рассматриваемых периодов выше нормативов, это означает, что предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников;

– коэффициент собственной платежеспособности платёжеспособности ИП Ермишов Д.М. имеет положительную величину и растёт в динамике, что свидетельствует о надёжности предприятия в части расчётов.

Таким образом, состояние предприятия оценивается как ликвидное, оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств, денежные

средства имеются в избытке, их можно направить на реализацию новых проектов. На конец 2023 года с проектом отмечается большой объём неработающих ликвидных активов, которые можно направить на реализацию других проектов.

3.2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Анализ финансовой устойчивости в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе работы (таблицы 1.17 и формул (1.16) – (1.22)) представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Анализ финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2020 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием
Источники собственных средств	17 279	39 240	44 389
Основные средства и иные внеоборотные активы	0	0	700
Наличие собственных оборотных средств	17 279	39 240	43 689
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	17 279	39 240	43 689
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	5 001	11 471	11 538
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	22 280	50 711	55 227
Величина запасов и затрат	2 568	8 640	8 657
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	14 711	30 600	35 032
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	14 711	30 600	35 032
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	19 712	42 071	46 570
Трёхфакторная модель	(1;1;1)		
Тип финансовой ситуации	Абсолютная финансовая устойчивость		

Проанализировав таблицу 3.8, можно сделать вывод о том, что на конец всех рассматриваемых периодов отмечается абсолютная финансовая устойчивость, это свидетельствует о том, что для формирования запасов ИП Ермишов Д.М. необходимы только собственные источники финансирования. При этом в прогнозном периоде с проектом величина собственных оборотных средств имеет максимальное значение, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без его реализации в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе выпускной квалификационной работы (таблицы 1.18 и формул (1.23) – (1.28)) представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Показатели финансовой устойчивости ИП Ермишов Д.М.

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2020 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,78	0,77	0,79
Коэффициент задолженности	< 1,0	0,29	0,29	0,26
Коэффициент самофинансирования	> 1,0	3,46	3,42	3,85
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	0,78	0,77	0,79
Коэффициент маневренности	0,2 – 0,5	1,00	1,00	0,98
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	-	-	78,90

В соответствии с вышеприведёнными формулами первого раздела выпускной квалификационной работы были рассчитаны показатели финансовой устойчивости, которые наглядно отражены на рисунке 3.8.

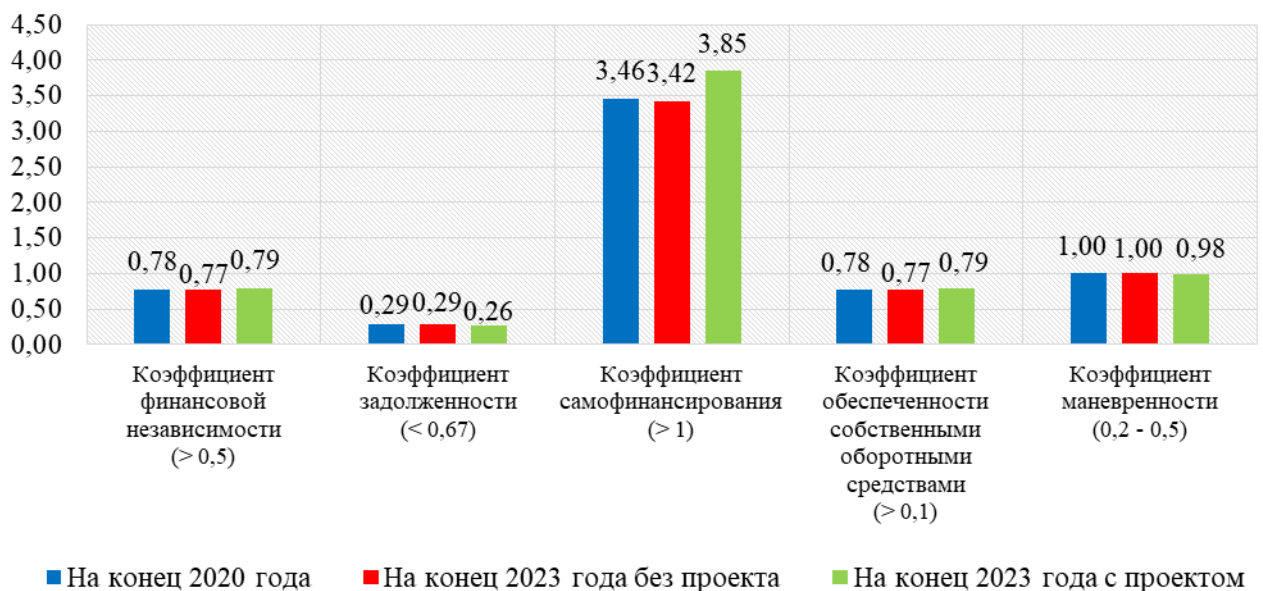


Рисунок 3.8 – Показатели финансовой устойчивости ИП Ермишов Д.М.

Исходя из полученных результатов оценки финансовой устойчивости предприятия, можно сделать следующие выводы:

- коэффициент финансовой независимости на протяжении всех периодов соответствует нормативному значению, что связано с превышением величины собственных средств предприятия по сравнению с величиной заёмных, следовательно, предприятие не зависит от внешних источников финансирования;
- коэффициент задолженности ИП Ермишов Д.М. имеет нормативное значение, это означает, что предприятие независимо от внешних источников;
- коэффициент самофинансирования соответствует нормативу, это означает, что большая часть имущества сформирована за счет собственных средств;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ИП Ермишов Д.М. находится в пределах норматива во всех рассматриваемых периодах, так как величина собственного оборотного капитала положительная, что благоприятно для предприятия;
- коэффициент маневренности ИП Ермишов Д.М. свидетельствует о достаточной величине собственных оборотных средств для финансирования текущей деятельности, значения показателя во всех периодах превышают норматив, что свидетельствует о высокой маневренности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов определяется только на конец прогнозного периода с проектом, так как в текущем периоде и в прогножном периоде без проекта внеоборотные активы отсутствовали.

Таким образом, в целом за рассматриваемый период отмечается финансовая независимость предприятия, которая усиливается на конец прогнозного периода с проектом, нормативные значения показателей финансовой устойчивости положительно характеризуют финансовое состояние предприятия.

3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)

Анализ показателей деловой активности в прогножном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе работы (таблицы 1.19 и формул (1.29) – (1.37)) представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Анализ показателей деловой активности

Показатель	За 2020 год	За 2023 год без мероприятия	За 2023 год с мероприятием
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах			
Коэффициент оборачиваемости активов	6,59	4,86	4,56
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (ОБВНА)	-	-	267,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (ОБОА)	6,59	4,86	4,63
Коэффициент оборачиваемости запасов	62,36	26,24	26,88
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (ОбДЗ)	8,61	7,52	7,76
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	8,87	6,25	5,72
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	23,68	20,39	20,79
Фондоотдача, в руб. / руб.	-	-	267,00
Периоды оборачиваемости, в днях			
Продолжительность одного оборота активов	55	75	80
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	-	-	1
Продолжительность одного оборота оборотных активов	55	75	79
Продолжительность одного оборота запасов	6	14	14
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	42	49	47
Продолжительность оборота собственного капитала	41	58	64
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	15	18	18

Наглядно значения показателей деловой активности предприятия ИП Ермишов Д.М. отражены на рисунке 3.9.

В оборотах

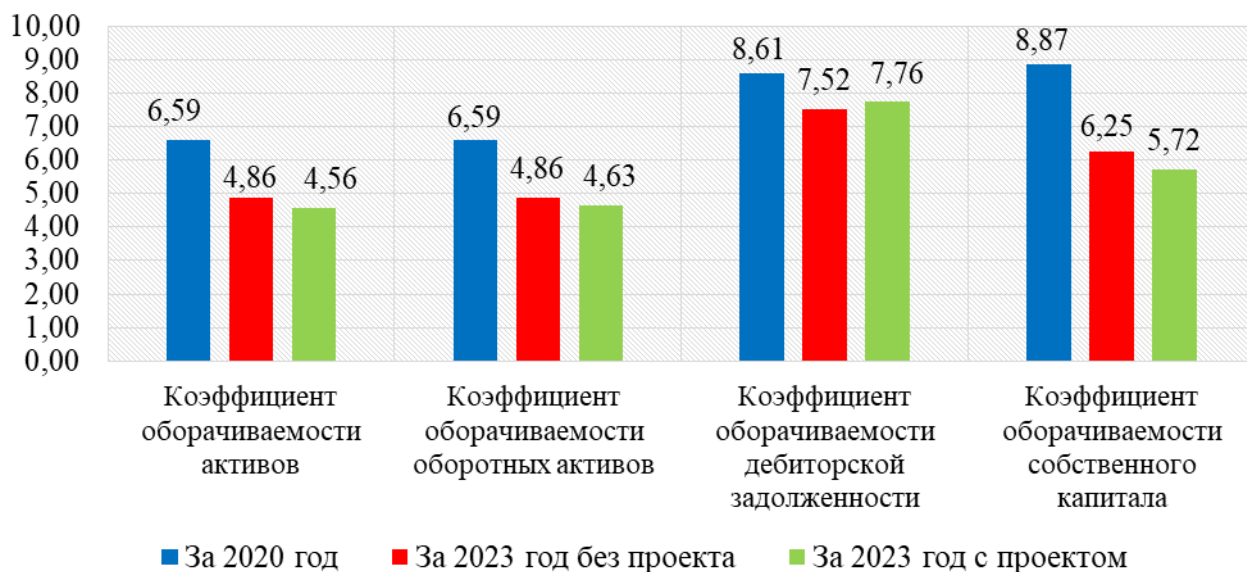


Рисунок 3.9 – Показатели оборачиваемости ИП Ермишов Д.М.

В соответствии с данными таблицы 3.10 и рисунка 3.9 следует, что коэффициент оборачиваемости активов ИП Ермишов Д.М. снижается в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом в связи с тем, что активы будут расти меньшими темпами, чем выручка.

На конец 2023 года с проектом возможен расчёт показателя оборачиваемости внеоборотных активов ИП Ермишов Д.М. и фондоотдачи, так как появились основные средства, однако, в связи с тем, то основные средства отсутствовали в текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта, сравнить полученные значения не с чем.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ИП Ермишов Д.М. снижается в прогнозном периоде в связи с тем, что активы будут расти меньшими темпами, чем выручка.

Коэффициент оборачиваемости запасов ИП Ермишов Д.М. в 2023 году без проекта снизится, тогда как в 2023 году с мероприятием будет иметь лучшее значение, чем без реализации, что говорит о целесообразности реализации проекта.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ИП Ермишов Д.М. снизится в 2023 году по сравнению с данными текущего периода, что может свидетельствовать о задержке в расчётах по счетам дебиторов. Однако, в 2023 году с мероприятием будут отмечаться лучшие значения показателя оборачиваемости оборотных активов, чем в этом же периоде без проекта, что говорит о целесообразности реализации проекта.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала предприятия ИП Ермишов Д.М. будет иметь динамику снижения в прогнозном периоде, так как собственный капитал будет расти преобладающими темпами по сравнению с выручкой.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ИП Ермишов Д.М. будет иметь динамику снижения в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом в связи с тем, что кредиторская задолженность будет расти большими темпами, чем себестоимость. В 2023 году с проектом будут отмечаться лучшие значения, чем в этом же периоде без проекта.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, можно сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей ИП Ермишов Д.М. в основном снизится в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом, что обусловлено большей динамикой балансовых показателей по сравнению с динамикой роста выручки и себестоимости. При этом, в 2023 году с проектом значения некоторых показателей оборачиваемости ИП Ермишов Д.М. выше, чем в прогнозном периоде без проекта, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

3.2.5 Анализ рентабельности

Значения показателей рентабельности предприятия ИП Ермишов Д.М. в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе выпускной квалификационной работы (таблицы 1.20 и формул (1.38) – (1.43)) представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Показатели оценки рентабельности ИП Ермишов Д.М.

В процентах

Показатель	За 2020 г.	За 2023 г. без мероприятия	За 2023 г. с мероприятием
Рентабельность продаж	6,04	5,09	5,66
Рентабельность производства	374,61	130,97	135,60
Рентабельность совокупного актива	29,99	18,16	18,96
Рентабельность внеоборотных активов	-	-	1111,44
Рентабельность оборотных активов	29,99	18,16	19,29
Рентабельность чистого оборотного капитала	40,35	23,37	24,34
Рентабельность собственного капитала	40,35	23,37	23,82

Наглядно показатели оценки рентабельности ИП Ермишов Д.М. представлены в таблице 3.11, что отражено на рисунке 3.10.

В процентах

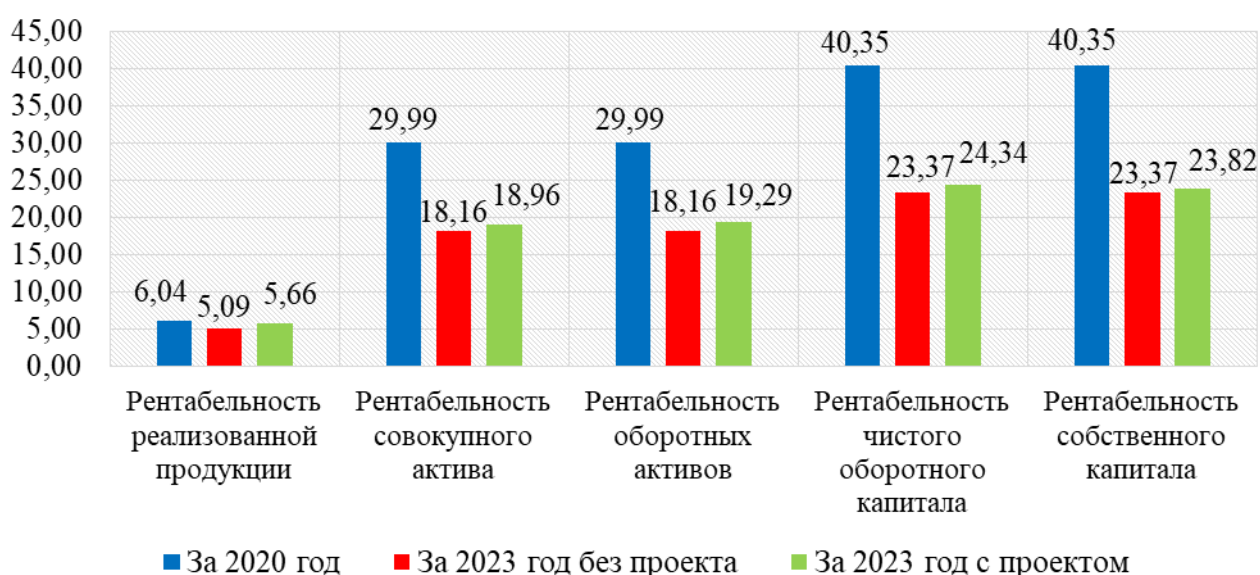


Рисунок 3.10 – Показатели рентабельности ИП Ермишов Д.М.

Исходя из полученных результатов оценки рентабельности предприятия, можно сделать следующие выводы:

– рентабельность реализованной продукции ИП Ермишов Д.М. в 2023 году без проекта снизится на 0,95% по сравнению с 2020 годом, а в 2023 году с учётом реализации проекта этот показатель снизится лишь на 0,39%, что свидетельствует о необходимости реализации проекта, потому как с проектом значение показателя лучше, чем без проекта;

– рентабельность производства предприятия ИП Ермишов Д.М. в 2023 году без мероприятия снизится по сравнению с 2020 годом на 243,64%, это связано с большей динамикой роста запасов по сравнению с динамикой роста прибыли до налогообложения. В 2023 году с мероприятием данный показатель снизится меньше – на 239,01%, что говорит о большей эффективности предприятия при условии реализации мероприятия, чем без его реализации;

– рентабельность совокупного капитала предприятия ИП Ермишов Д.М. в 2023 году без мероприятия снизится по сравнению с 2020 годом на 11,83%, это связано с большей динамикой роста собственного капитала по сравнению с динамикой роста прибыли. В 2023 году с мероприятием данный показатель снизится меньше – на 11,03%, что говорит о большей эффективности предприятия ИП Ермишов Д.М. при условии реализации мероприятия, чем без его реализации;

– рентабельность внеоборотных активов стало возможным для расчёта лишь на конец 2023 года с проектом, так как появились основные средства, однако, в связи с тем, то основные средства отсутствовали в текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта, сравнить полученные значения не с чем;

– рентабельность оборотных активов ИП Ермишов Д.М. в 2023 году без мероприятия снизится на 11,83% по сравнению с 2020 годом, это связано с большей динамикой увеличения среднегодового значения оборотных средств по сравнению с темпом роста прибыли от продаж. В 2023 году с учётом реализации мероприятия данный показатель снизится меньше – на 10,70%, что свидетельствует о необходимости реализации мероприятия;

– рентабельность чистого оборотного капитала ИП Ермишов Д.М. в 2023 году без мероприятия снизится по сравнению со значениями 2020 года на 16,98%, тогда как в 2023 году с мероприятием снижение произойдёт лишь на 16,01%, что свидетельствует о целесообразности реализации мероприятия;

– рентабельность собственного капитала ИП Ермишов Д.М. в 2023 году без мероприятия снизится по сравнению со значениями 2020 года на 16,98%, тогда как в 2023 году с мероприятием снижение произойдёт лишь на 16,01%, что свидетельствует о целесообразности реализации мероприятия.

Анализ рентабельности предприятия ИП Ермишов Д.М. показал, что в прогнозном периоде большинство показателей рентабельности имеют тенденцию к снижению, особенно без реализации мероприятия, однако с учётом реализации проекта значения лучше, что говорит о повышении доходности и прибыльности при условии осуществления предлагаемого к реализации проекта.

Выводы по разделу три

В третьем разделе выпускной квалификационной работы был проведён анализ финансового состояния предприятия в прогнозном периоде при условии реализации проекта и без учёта его реализации. Полученные данные сравнивались с данными текущего периода.

По результатам сравнительного анализа текущего и прогнозного состояния ИП Ермишов Д.М. выявлены следующие основные моменты.

Горизонтальный анализ актива баланса позволил выявить, что в активной части происходит рост всех статей на конец прогнозного периода, что благоприятно и свидетельствует о стабильном развитии предприятия. Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала в динамике за счёт роста нераспределённой прибыли. При этом нераспределённая прибыль с учётом реализации мероприятия больше, чем без реализации за счёт большей величины чистой прибыли в случае реализации мероприятия. Кредиторская задолженность снижается за счёт появления денежных средств, часть из которых направлена на расчёты с поставщиками и подрядчиками.

Вертикальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимает дебиторская задолженность, доля которой снижается за счёт преобладающего роста других активных статей баланса. Доля денежных средств возрастет благодаря приросту чистой прибыли. В пассиве баланса предприятия будет отмечаться рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств на конец 2023 года с проектом, которые представлены кредиторской задолженностью.

В текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта баланс не обладает абсолютной ликвидностью, тогда как в прогнозном периоде с проектом баланс абсолютно ликвидный, следовательно, у предприятия достаточно ликвидных активов для погашения срочных обязательств в данном периоде.

Состояние предприятия оценивается как ликвидное, оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств, денежные средства имеются в избытке, их можно направить на реализацию новых проектов. На конец 2023 года с проектом отмечается большой объём неработающих ликвидных активов, которые можно направить на реализацию других проектов.

На конец всех рассматриваемых периодов отмечается абсолютная финансовая устойчивость, это свидетельствует о том, что для формирования запасов необходимы только собственные источники финансирования. При этом в прогнозном периоде с проектом величина собственных оборотных средств имеет максимальное значение, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Отмечается финансовая независимость предприятия, которая усиливается на конец прогнозного периода с проектом, нормативные значения показателей финансовой устойчивости положительно характеризуют финансовое состояние предприятия.

Анализ деловой активности позволил сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снизится. В 2023 году с проектом значения некоторых показателей оборачиваемости выше, чем в прогнозном периоде без проекта, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Анализ рентабельности предприятия показал, что в прогнозном периоде большинство показателей рентабельности имеют тенденцию к снижению, особенно без реализации мероприятия, однако с учётом реализации проекта значения лучше, что говорит о повышении доходности и прибыльности при условии осуществления предлагаемого к реализации проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе были использованы следующие методы: PEST-анализ; анализ конкурентных сил; SWOT-анализ; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; анализ ликвидности; анализ финансовой устойчивости и анализ деловой активности.

Для оценки стратегической позиции предприятия используется метод SWOT-анализа. Для оценки финансового состояния используется анализ структуры и размещения капитала и анализ финансовых коэффициентов.

По итогам первой главы можно сделать следующие выводы.

На предприятии ИП Ермишов Д.М. принята и действует линейная организационная структура управления.

В рамках анализа внешней среды предприятия были проведены анализ макро- и микросреды. Предприятию следует обратить внимание на достаточно большое количество крупных конкурентов в отрасли и повышение требований потребителя к качеству приобретаемой продукции. Основными возможностями для предприятия является то, что потребители на данном рынке очень многочисленные.

В рамках анализа внутренней среды предприятия определены сильные и слабые стороны. Основными сильными сторонами можно считать конкурентоспособные цены, которую можно использовать для развития предприятия, а также широкий ассортимент товаров, возможность работы под заказ. Наиболее значимые слабые стороны: отсутствует собственный склад и отсутствует востребованная категория товара «встраиваемая техника».

Определен путь решения этих проблем, возникающих у предприятия – открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника».

Проведен финансовый анализ деятельности предприятия за последних три года его деятельности (2018 – 2020 гг.) с использованием вертикального, горизонтального и коэффициентного анализов. Сделаны следующие выводы.

Горизонтальный анализ баланса показал, что в активной части баланса происходит рост денежных средств, запасов, дебиторской задолженности, что наряду с

ростом выручки является благоприятным моментом. Однако, основные средства отсутствуют, что является негативным моментом, так как предприятие арендует складские площади. В пассивной части баланса отмечается рост величины собственных и заёмных средств, при этом долгосрочные и краткосрочные банковские займы и кредиты отсутствуют.

Вертикальный анализ баланса позволил выявить, что внеоборотные активы имеют нулевую долю в структуре баланса. Доля запасов снижается к концу 2019 года и увеличивается к концу 2020 года. К концу 2020 году доля дебиторской задолженности снижается, а доля денежных средств растёт, что положительно характеризует состояние предприятия. Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса ежегодно увеличивается, а доля кредиторской задолженности, что благоприятно для предприятия, так как повышается финансовая независимость предприятия.

Анализ ликвидности баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что на конец всех рассматриваемых периодов предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, следовательно, баланс предприятия в эти периоды не обладает абсолютной ликвидностью, так как выполняются не все условия абсолютной ликвидности баланса.

Значения коэффициентов ликвидности показали, что состояние предприятия ИП Ермишов Д.М. оценивается как ликвидное, у предприятия достаточно ликвидных средств для оплаты своих обязательств. Однако, денежные средства предприятия не работают, свободные денежные средства можно направить на развитие предприятия, например, разместить на депозите в банке, вложить в приобретение основных средств, направить на пополнение запасов и на реализацию других мероприятий.

На конец всех рассматриваемых периодов предприятие ИП Ермишов Д.М. обладало абсолютно устойчивым финансовым состоянием, значит, для формирования запасов требовались только собственные источники.

Состояние предприятия оценивается как финансово устойчивое, нормативные значения показателей финансовой независимости, задолженности и самофинан-

сирования положительно характеризуют финансовое состояние предприятия и говорят о независимости от заёмных средств, от внешних источников формирования имущества. Коэффициент маневренности выше нормативного значения, значит, собственных оборотных средств предприятия достаточно для финансирования текущей деятельности. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют.

Анализ деловой активности позволил выявить, что скорость оборачиваемости показателей в период с 2018 по 2019 годы росла, а в период с 2019 по 2020 годы снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых показателей по сравнению с ростом выручки и себестоимости, что говорит о негативной тенденции, также, как и рост периода оборота. Следует отметить, что фондоотдачу и оборачиваемость внеоборотных активов рассчитать невозможно, так как отсутствуют основные средства и другие внеоборотные активы предприятия.

Анализ рентабельности предприятия показал, что в период с 2018 по 2019 годы рентабельность росла, а в период с 2019 по 2020 годы рентабельность снижалась за счёт роста преобладающего роста балансовых статей по сравнению с ростом прибыли, что говорит о негативной тенденции.

Таким образом, один из путей увеличения объёмов продаж – открытие собственного склада и введение в номенклатуру продукции новой категории «встраиваемая техника».

По итогам второй главы можно сделать следующие выводы.

Для развития предприятия ИП Ермишов Д.М. предлагается проект внедрения нового вида продукции. Для хранения и размещения продукции требуется склад и шоу-рум.

Инвестиционные затраты составят 2 942 тыс. руб. Длительность прединвестиционного и инвестиционного этапов составит 6 месяцев. Финансирование будет осуществляться за счет собственных средств.

Отчет о движении денежных средств с учетом кредита недостатка в финансировании не выявил, сальдо на конец всех периодов положительное. На основе этого отчета были сформированы чистые потоки денежных средств и с учетом

ставки дисконтирования, рассчитанной по формуле CAPM (11,19%), рассчитаны основные показатели эффективности проекта (чистая приведенный доход (1 044 656 руб.), индекс доходности (1,36), рентабельность инвестиций (36%), простой (25 месяцев) и дисконтированный (26 месяцев) сроки окупаемости, внутренняя норма рентабельности (53,40%). Все показатели лежат в пределах допустимых значений.

Помимо этого, был проведен анализ рисков.

Анализ точки безубыточности указал на высокую устойчивость проекта и достаточный запас финансовой прочности (58 – 63%).

Анализ чувствительности показал, что чувствительными факторами является цена или средний чек (пороговое значение – снижение более, чем на 15%) и прямые издержки (увеличение на 23%), поэтому следует установить особый контроль над этими факторами.

По результатам анализа рисков методом Монте-Карло можно сказать, что устойчивость составила 100% и проект имеет удовлетворительное значение всех средних значений. Вероятность отрицательного значения чистой приведенной стоимости отсутствует, следовательно, проект следует принять к реализации.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы был проведён анализ финансового состояния предприятия в прогнозном периоде при условии реализации проекта и без учёта его реализации. Полученные данные сравнивались с данными текущего периода.

По результатам сравнительного анализа текущего и прогнозного состояния ИП Ермишов Д.М. выявлены следующие основные моменты.

Горизонтальный анализ актива баланса позволил выявить, что в активной части происходит рост всех статей на конец прогнозного периода, что благоприятно и свидетельствует о стабильном развитии предприятия. Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала в динамике за счёт роста нераспределённой прибыли. При этом нераспределённая прибыль с учётом реализации мероприятия больше, чем без реализации за счёт большей величины чистой прибыли в случае реализации мероприятия. Кредиторская задолженность снижа-

ется за счёт появления денежных средств, часть из которых направлена на расчёты с поставщиками и подрядчиками.

Вертикальный анализ баланса ИП Ермишов Д.М. показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимает дебиторская задолженность, доля которой снижается за счёт преобладающего роста других активных статей баланса. Доля денежных средств возрастёт благодаря приросту чистой прибыли. В пассиве баланса предприятия будет отмечаться рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств на конец 2023 года с проектом, которые представлены кредиторской задолженностью.

В текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта баланс не обладает абсолютной ликвидностью, тогда как в прогнозном периоде с проектом баланс абсолютно ликвидный, следовательно, у предприятия достаточно ликвидных активов для погашения срочных обязательств в данном периоде.

Состояние предприятия оценивается как ликвидное, оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств, денежные средства имеются в избытке, их можно направить на реализацию новых проектов. На конец 2023 года с проектом отмечается большой объём неработающих ликвидных активов, которые можно направить на реализацию других проектов.

На конец всех рассматриваемых периодов отмечается абсолютная финансовая устойчивость, это свидетельствует о том, что для формирования запасов необходимы только собственные источники финансирования. При этом в прогнозном периоде с проектом величина собственных оборотных средств имеет максимальное значение, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Отмечается финансовая независимость предприятия, которая усиливается на конец прогнозного периода с проектом, нормативные значения показателей финансовой устойчивости положительно характеризуют финансовое состояние предприятия.

Анализ деловой активности позволил сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снизится. В 2023 году с проектом значения некоторых показателей оборачиваемости выше, чем в

прогнозном периоде без проекта, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Анализ рентабельности предприятия показал, что в прогнозном периоде большинство показателей рентабельности имеют тенденцию к снижению, особенно без реализации мероприятия, однако с учётом реализации проекта значения лучше, что говорит о повышении доходности и прибыльности при условии осуществления предлагаемого к реализации проекта.

Цель выпускной квалификационной работы достигнута, поставленные задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 г. № 2463 «Об утверждении правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»
- 2 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Екатеринбург: Каменный пояс, 2008. – 272 с.
- 3 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием. Ч2. Стратегия финансового управления / Л.А. Баев. – Екатеринбург: ЮУрГУ, 2009. – 148 с.
- 4 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2019. – 528 с.
- 5 Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалёв. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2020. – 261 с.
- 6 Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент: учебник для ВУЗов. / А.М. Ковалёв. – М.: Инфра-М, 2018. – 175 с.
- 7 Ковалев, В.В. Финансы предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалёв. – М.: Проспект, 2018. – 352 с.
- 8 Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 720 с.
- 9 Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учебное пособие / пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 576 с.
- 10 Колчина, Н.В. Финансы предприятий / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ, 2020. – 312 с.
- 11 Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2019. – 211 с.

- 12 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – пер. с англ. – М.; СПб.: Вильямс, 2018. – 1056 с.
- 13 Котлер, Ф. Стратегический менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 2018. – 896 с.
- 14 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК, 2020. – 311 с.
- 15 Любушин, Н.П. Экономический анализ предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В. Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити, 2018. – 470 с.
- 16 Мазур, И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапира, Е.Г. Ольдерогге. – Управление проектами – М.: Омега-Л, 2020. – 164 с.
- 17 Рейтинг ПИФов. – <http://pif.investfunds.ru/funds/rate.phtml>
- 18 Российские банки начали повышать ставки по кредитам. – 184 апреля 2021. – <https://www.business.ru/news/23800-rossiyskie-banki-nachali-povyshat-stavki-po-kreditam>
- 19 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2018. – 704 с.
- 20 Ставка рефинансирования. – <https://www.rnk.ru/article/215553-stavka-refinansirovaniya-tsb-rf-na-segodnya-v-2020-godu>
- 21 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2018. – 656 с.
- 22 Уровень инфляции: динамика изменения показателя. – <https://investfuture.ru/indicators/event/5242/country/1>
- 23 Фатхутдинов, Р.А. Управленческие решения: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2019. – 287 с.
- 24 Хелферт, Э. Техника финансового анализа / пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2018. – 663 с.
- 25 Хруцкий, В. Е. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. Э. Автухова. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 528 с.
- 26 Черчилль, Г. А. Маркетинговые исследования / Г. А. Черчилль. – СПб: Питер, 2018. – 752 с.

- 27 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.
- 28 Шим Джей, К. Финансовый менеджмент / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел. Перевод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2020. – 400 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Наименование	На 31.12. 2017 г.	На 31.12. 2018 г.	На 31.12. 2019 г.	На 31.12. 2020 г.
Актив				
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	0	0	0	0
Основные средства	0	0	0	0
Итого по разделу I	0	0	0	0
II. Оборотные активы				
Запасы	623	714	1 205	2 568
НДС	13	28	94	116
Дебиторская задолженность	4 950	7 579	13 011	16 620
Финансовые вложения	0	0	0	0
Денежные средства	1 076	1 284	2 100	2 976
Прочие оборотные активы	0	0	0	0
Итого по разделу II	6 662	9 605	16 410	22 280
Баланс	6 662	9 605	16 410	22 280
Пассив				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	4 368	6 505	11 477	17 279
Итого по разделу III	4 368	6 505	11 477	17 279
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	2 294	3 100	4 933	5 001
Итого по разделу V	2 294	3 100	4 933	5 001
Баланс	6 662	9 605	16 410	22 280

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатели	За январь - декабрь 2017 г.	За январь - декабрь 2018 г.	За январь - декабрь 2019 г.	За январь - декабрь 2020 г.
Выручка	48 790	56 513	106 398	127 540
Себестоимость продаж	46 128	51 654	97 654	117 641
Валовая прибыль	2 662	4 859	8 744	9 899
Коммерческие расходы	22	34	44	59
Управленческие расходы	1 598	1 701	2 541	2 773
Прибыль (убыток) от продаж	1 042	3 124	6 159	7 067
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	1 042	3 124	6 159	7 067
Текущий налог на прибыль	200	987	1 187	1 265
Чистая прибыль	842	2 137	4 972	5 802

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Анкета

Добрый день!

Мы благодарны Вам за то, что являетесь клиентом нашего магазина! В знак благодарности по многочисленным просьбам мы планируем сделать расположение склада и шоу-рума более удобным для Вас, а также ввести новую категорию продукции «встраиваемая техника». Если у Вас есть пару минут, ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов.

1. В каком районе для Вас предпочтительнее разместить склад и шоу-рум?

- Калининский район;
- Курчатовский район;
- Ленинский район;
- Metallургический район;
- Советский район;
- Тракторозаводский район;
- Центральный район.

2. Имеется ли у Вас потребность во встраиваемой технике?

- да;
- нет.

3. Какой вид встраиваемой техники Вас интересует?

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| – варочная поверхность; | – стиральная машина; |
| – духовой шкаф; | – холодильник; |
| – микроволновая печь; | – вытяжка. |
| – посудомоечная машина; | |

4. Какую сумму Вы готовы потратить при покупке одной единицы встраиваемой техники?

Наименование продукции	Цена				
	min	medium			max
– варочная поверхность;	7 000	17 000	25 000	40 000	150 000
– духовой шкаф;	12 000	18 000	27 000	45 000	250 000
– микроволновая печь;	13 000	15 000	20 000	25 000	75 000
– посудомоечная машина;	15 000	20 000	25 000	30 000	350 000
– стиральная машина;	31 000	35 000	40 000	45 000	97 000
– холодильник;	25 000	30 000	40 000	50 000	150 000
– вытяжка.	3 000	4 000	5 000	7 000	75 000

5. Готовы ли Вы совершить покупку встраиваемой техники в нашем магазине?

- да;
- нет;
- не решил.

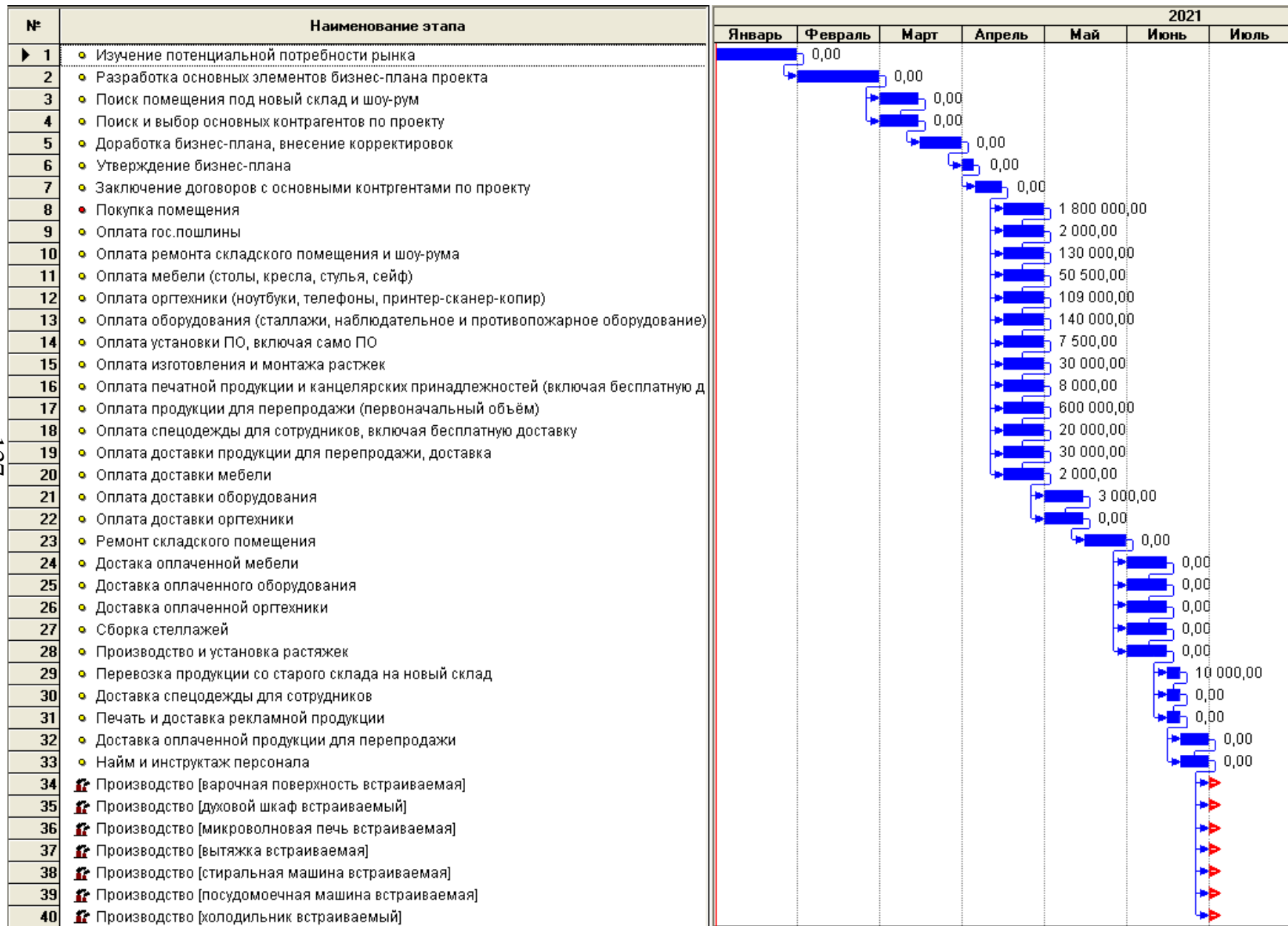


Диаграмма Ганта

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Рисунок Г.1 – Диаграмма Ганта

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Значения β -коэффициентов для отраслей

Таблица Д.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
Авиаперевозки	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

Отрасль	Количество компаний	Бета	Бета безрычаговая
Электротехника	909	1,22	1,03
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

Отрасль	Количество компаний	Бета	Бета безрычаговая
Драгметаллы	961	1,33	1,14
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 (специализирован.)	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

	1кв. 2021г.	2кв. 2021г.	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.	2023 год
▶ Валовый объем продаж			1 773	1 773	1 777	1 788	1 799	1 811	7 272
Потери									
Налоги с продаж									
Чистый объем продаж			1 773	1 773	1 777	1 788	1 799	1 811	7 272
Материалы и комплектующие			1 170	1 170	1 173	1 180	1 188	1 195	4 800
Сдельная зарплата									
Суммарные прямые издержки			1 170	1 170	1 173	1 180	1 188	1 195	4 800
Валовая прибыль			603	603	604	608	612	616	2 473
Налог на имущество		8	8	7	7	6	6	6	18
Административные издержки			3	3	3	3	3	3	12
Производственные издержки			36	36	36	36	36	36	145
Маркетинговые издержки			9	9	9	9	9	9	35
Зарплата административного персонала			51	51	51	51	51	52	208
Зарплата производственного персонала			45	45	45	45	46	46	184
Зарплата маркетингового персонала			8	8	8	8	8	8	32
Суммарные постоянные издержки			151	151	152	152	153	154	616
Амортизация		50	75	75	75	75	75	75	300
Проценты по кредитам									
Суммарные непроизводственные издержки		50	75	75	75	75	75	75	300
Другие доходы									
Другие издержки		952							
Убытки предыдущих периодов					7	7	7	7	27
Прибыль до выплаты налога		-1 010	369	369	371	374	378	381	1 538
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль									
Прибыль от курсовой разницы									
Налогооблагаемая прибыль					364	368	371	375	1 511
Налог на прибыль					73	74	74	75	302
Чистая прибыль		-1 010	369	369	298	301	304	307	1 236

План прибылей и убытков по проекту

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Рисунок Е.1 – План прибылей и убытков по проекту, в тыс. руб.

	1кв. 2021г.	2кв. 2021г.	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.	2023 год
▶ Поступления от продаж			2 128	2 128	2 133	2 146	2 159	2 173	8 727
Затраты на материалы и комплектующие			1 424	1 404	1 408	1 416	1 425	1 434	5 760
Затраты на сдельную заработную плату									
Суммарные прямые издержки			1 424	1 404	1 408	1 416	1 425	1 434	5 760
Общие издержки			58	58	58	58	58	58	231
Затраты на персонал			80	80	80	80	81	81	326
Суммарные постоянные издержки			137	137	137	138	138	139	557
Вложения в краткосрочные ценные бумаги									
Доходы по краткосрочным ценным бумагам									
Другие поступления									
Другие выплаты									
Налоги			32	32	80	104	131	218	876
Кэш-фло от операционной деятельности			534	555	508	488	465	381	1 534
Затраты на приобретение активов		1 800							
Другие издержки подготовительного периода		1 142							
Поступления от реализации активов									
Приобретение прав собственности (акций)									
Продажа прав собственности									
Доходы от инвестиционной деятельности									
Кэш-фло от инвестиционной деятельности		-2 942							
Собственный (акционерный) капитал									
Займы									
Выплаты в погашение займов									
Выплаты процентов по займам									
Лизинговые платежи									
Выплаты дивидендов									
Кэш-фло от финансовой деятельности									
Баланс наличности на начало периода	2 976	2 976	34	568	1 123	1 631	2 119	2 583	2 965
Баланс наличности на конец периода	2 976	34	568	1 123	1 631	2 119	2 583	2 965	4 499

Кэш-фло

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Рисунок Ж.1 – Кэш-фло

	1кв. 2021г.	2кв. 2021г.	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.	2023 год
▶ Денежные средства	2 976	34	568	1 123	1 631	2 119	2 583	2 965	4 499
Счета к получению									
Сырье, материалы и комплектующие									
Незавершенное производство									
Запасы готовой продукции			16	16	17	17	17	17	17
Банковские вклады и ценные бумаги									
Краткосрочные предоплаченные расходы		482	375	264	129	17			
Суммарные текущие активы	2 976	516	960	1 404	1 777	2 153	2 600	2 982	4 516
Основные средства		1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Накопленная амортизация		50	125	200	275	350	425	500	800
Остаточная стоимость основных средств:		1 450	1 375	1 300	1 225	1 150	1 075	1 000	700
Земля									
Здания и сооружения									
Оборудование		1 450	1 375	1 300	1 225	1 150	1 075	1 000	700
Предоплаченные расходы									
Другие активы									
Инвестиции в основные фонды									
Инвестиции в ценные бумаги									
Имущество в лизинге									
СУММАРНЫЙ АКТИВ	2 976	1 966	2 335	2 704	3 002	3 303	3 675	3 982	5 216
Отсроченные налоговые платежи							69	69	67
Краткосрочные займы									
Счета к оплате									
Полученные авансы									
Суммарные краткосрочные обязательства							69	69	67
Долгосрочные займы									
Обыкновенные акции									
Привилегированные акции									
Капитал внесенный сверх номинала									
Резервные фонды									
Добавочный капитал									
Нераспределенная прибыль	2 976	1 966	2 335	2 704	3 002	3 303	3 607	3 913	5 149
Суммарный собственный капитал	2 976	1 966	2 335	2 704	3 002	3 303	3 607	3 913	5 149
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	2 976	1 966	2 335	2 704	3 002	3 303	3 675	3 982	5 216

Рисунок И.1 – Бухгалтерский баланс по проекту

Бухгалтерский баланс по проекту

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Безубыточность								
Анализ		Сводные таблицы						
	Дата	Масштаб						
	▶ 31.12.2023	Год						
Отчетный период - 2023 г.								
Название продукта	Сбыт (шт.)	Цена (руб.)	Объем сбыта (руб.)	Объем сбыта (%)	Переменные издержки/ед.	Суммарные переменные издержки (руб.)	Постоянные издержки (руб.)	Вклад в покрытие (руб.)
▶ варочная поверхнос	72	21 354	1 537 500	21	14 093	1 014 715	193 707	522 785
духовой шкаф встра	72	23 063	1 660 500	23	15 221	1 095 930	209 204	564 570
микроволновая печ	24	17 083	410 000	6	11 275	270 600	51 655	139 400
посудомоечная маш	73	21 354	1 558 854	21	14 094	1 028 844	196 398	530 010
стиральная машина	27	34 167	922 500	13	22 550	608 850	116 224	313 650
холодильник встраи	25	34 167	854 167	12	22 550	563 750	107 615	290 417
вытяжка встраиваеи	77	4 271	328 854	5	2 819	217 044	41 432	111 810
ИТОГО:	370	X	7 272 375	100	X	4 799 733	916 235	2 472 642
Отчетный период - 2023 г.								
Название продукта	Коэффициент вклада в покрытие (%)	Балансовая прибыль (руб.)	Точка безубыточности (шт.)	Точка безубыточности (руб.)	Запас финансовой прочности (руб.)	Запас финансовой прочности (%)	Операционный рычаг	
▶ варочная поверхнос	34	264 041	27	569 689	967 811	63	2	
духовой шкаф встра	34	285 134	27	615 305	1 045 195	63	2	
микроволновая печ	34	70 404	9	151 927	258 073	63	2	
посудомоечная маш	34	267 680	27	577 640	981 214	63	2	
стиральная машина	34	158 408	10	341 836	580 664	63	2	
холодильник встраи	34	146 674	9	316 515	537 652	63	2	
вытяжка встраиваеи	34	56 470	29	121 858	206 996	63	2	
ИТОГО:	34	1 254 249	0	2 694 771	4 577 604	63	2	

Расчёт точки безубыточности

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Рисунок К.1 – Расчёт точки безубыточности

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Прогнозный бухгалтерский баланс

Таблица Л.1 – Прогнозный бухгалтерский баланс без мероприятия

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	0	0	0
Итого по разделу I	0	0	0
II. Оборотные активы			
Запасы	4 250	7 033	8 640
НДС	261	586	1 318
Дебиторская задолженность	21 599	26 146	32 316
Финансовые вложения	0	0	0
Денежные средства	4 212	5 961	8 437
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу II	30 322	39 727	50 711
Баланс	30 322	39 727	50 711
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	0	0	0
Нераспределенная прибыль	23 726	31 029	39 240
Итого по разделу III	23 726	31 029	39 240
IV. Долгосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Кредиторская задолженность	6 595	8 698	11 471
Итого по разделу V	6 595	8 698	11 471
Баланс	30 322	39 727	50 711

Таблица Л.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс по мероприятию

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	1 300	1 000	700
Итого по разделу I	1 300	1 000	700
II. Оборотные активы			
Запасы	16	17	17
НДС	0	0	0
Дебиторская задолженность	265	0	0
Финансовые вложения	0	0	0
Денежные средства	1 123	2 965	4 499
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу II	1 404	2 982	4 516
Баланс	2 704	3 982	5 216
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал			
Нераспределенная прибыль	2 704	3 913	5 149
Итого по разделу III	2 704	3 913	5 149
IV. Долгосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Кредиторская задолженность	0	69	67
Итого по разделу V	0	69	67
Баланс	2 704	3 982	5 216

Таблица Л.3 – Прогнозный бухгалтерский баланс с мероприятием

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	1 300	1 000	700
Итого по разделу I	1 300	1 000	700
II. Оборотные активы			
Запасы	4 266	7 050	8 657
НДС	261	586	1 318
Дебиторская задолженность	21 864	26 146	32 316
Финансовые вложения	0	0	0
Денежные средства	5 335	8 926	12 936
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу II	31 726	42 709	55 227
Баланс	33 026	43 709	55 927
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	0	0	0
Нераспределенная прибыль	26 430	34 942	44 389
Итого по разделу III	26 430	34 942	44 389
IV. Долгосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Кредиторская задолженность	6 595	8 767	11 538
Итого по разделу V	6 595	8 767	11 538
Баланс	33 026	43 709	55 927

ПРИЛОЖЕНИЕ М

Прогнозный отчёт о финансовых результатах

Таблица М.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах без мероприятия

В тыс. руб.

Показатели	За 2021 г.	За 2022 г.	За 2023 г.
Выручка	152 883	183 262	219 677
Себестоимость продаж	141 719	170 725	205 667
Валовая прибыль	11 164	12 537	14 010
Коммерческие расходы	79	106	142
Управленческие расходы	3 026	3 302	3 604
Прибыль (убыток) от продаж	8 059	9 129	10 264
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	8 059	9 129	10 264
Текущий налог на прибыль	1 612	1 826	2 053
Чистая прибыль	6 447	7 303	8 211

Таблица М.2 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах по мероприятию

В тыс. руб.

Показатели	За 2021 г.	За 2022 г.	За 2023 г.
Выручка	3 546	7 176	7 272
Себестоимость продаж	2 726	5 387	5 447
Валовая прибыль	820	1 789	1 825
Коммерческие расходы	34	67	67
Управленческие расходы	107	217	220
Прибыль (убыток) от продаж	679	1 505	1 538
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0
Прочие расходы	951	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	-272	1 505	1 538
Текущий налог на прибыль	0	296	302
Чистая прибыль	-272	1 209	1 236

Таблица М.3 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах с мероприятием
В тыс. руб.

Показатели	За 2021 г.	За 2022 г.	За 2023 г.
Выручка	156 429	190 438	226 949
Себестоимость продаж	144 445	176 112	211 114
Валовая прибыль	11 984	14 326	15 835
Коммерческие расходы	113	173	209
Управленческие расходы	3 133	3 519	3 824
Прибыль (убыток) от продаж	8 738	10 634	11 802
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0
Прочие расходы	951	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	7 787	10 634	11 802
Текущий налог на прибыль	1 612	2 122	2 355
Чистая прибыль	6 175	8 512	9 447