

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. Дзензелюк/
« ____ » _____ 2021 г.

Проект внедрения новой линии производства ИП Сатонин И.А.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02. 2021.301/174.ВКР

Руководитель,
ст. преподаватель каф. ЭПиУП
_____/А.С. Камалова/
« ____ » _____ 2021 г.

Автор,
студент группы ЭУ-572
_____/И.А. Сатонин/
« ____ » _____ 2021 г.

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

АННОТАЦИЯ

Сатонин, И.А. Проект внедрения новой линии производства ИП Сатонин И.А.: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, ЭПиУП, 2021. – 160 с., 39 ил., 41 табл., библиогр. список – 37 наим., 11 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе оценки стратегической позиции ИП Сатонин И.А., работающего на рынке производства и ремонта металлоизделий для ГОКов, и использования финансового анализа предложен план мероприятий по управлению финансовым состоянием предприятия и разработаны пути его улучшения путем внедрения новой линии производства.

Для оценки стратегической позиции предприятия применены методы PEST и SWOT-анализа. Финансовый анализ выполнен по документам бухгалтерской отчетности ИП Сатонин И.А. 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 развитию предприятия могут быть реализованы на практике.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Описание деятельности хозяйствующего субъекта.....	9
1.2 Стратегический анализ.....	10
1.2.1 Факторы внешнего воздействия на предприятие.....	10
1.2.1.1 Анализ дальнего окружения хозяйствующего субъекта.....	10
1.2.1.2 Анализ ближнего окружения хозяйствующего субъекта.....	16
1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды.....	22
1.2.2 Факторы внутреннего воздействия на предприятие.....	24
1.2.2.1 Описание факторов внутренней среды.....	24
1.2.2.2 Анализ исходного финансового состояния предприятия.....	27
1.2.2.3 Оценка факторов внутренней среды.....	52
1.2.3 Анализ стратегического потенциала (SWOT-анализ).....	54
Выводы по разделу один.....	58
2 УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ИП САТОНИН И.А. ЗА СЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ... 60	60
2.1 Сравнение результатов стратегического и финансового анализов.....	60
2.2 Описание проекта.....	62
2.3 Маркетинговый план.....	64
2.4 Окружение проекта.....	67
2.5 Инвестиционный план.....	68
2.6 Производственный план.....	71
2.7 Анализ и оценка эффективности проекта.....	77
2.7.1 Ставка дисконта.....	77
2.7.2 Оценка эффективности с помощью интегральных показателей.....	79
2.8 Оценка рисковости проекта.....	81
2.8.1 Оценка рисков методом чувствительности.....	81
2.8.2 Оценка рисков методом безубыточности.....	82
2.8.3 Оценка рисков методом Монте-Карло.....	92
Выводы по разделу два.....	99
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 Финансово-экономический анализ прогнозного состояния предприятия....	106
3.2.1 Вертикальный и горизонтальный анализ баланса.....	106
3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	113
3.2.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости.....	116
3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости).....	120
3.2.5 Анализ рентабельности.....	123
Выводы по разделу три.....	126

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	129
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	133
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	136
ПРИЛОЖЕНИЕ А Организационная структура ИП Сатонин И.А.....	136
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерская отчётность предприятия.....	137
ПРИЛОЖЕНИЕ В Планируемая к выпуску продукция.....	139
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Планирование задач проекта с помощью календарного плана.....	151
ПРИЛОЖЕНИЕ Д График (диаграмма) Гантта.....	153
ПРИЛОЖЕНИЕ Е β -коэффициенты по экономическим сферам деятельности....	154
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж План доходов и расходов проекта	155
ПРИЛОЖЕНИЕ И План движения денежных средств по проекту	156
ПРИЛОЖЕНИЕ К Бухгалтерский баланс по проекту	157
ПРИЛОЖЕНИЕ Л Оценка рисков методом безубыточности проекта.....	158
ПРИЛОЖЕНИЕ М Прогнозная финансовая отчётность.....	158

ВВЕДЕНИЕ

Выбранная тема является актуальной в связи с тем, что бизнес-планирование- это одна из наиболее значимых составляющих планирования внутри предприятия. Такое планирование позволяет характеризовать процесс, определять методы функционирования предприятия и способы достижения поставленных задач с целью увеличения прибыли предприятия.

Бизнес-план, который составлен грамотно и предполагает грамотную реализацию позволяет эффективно развивать предприятие на рынке в условиях конкурентной среды. Также такой план позволяет привлекать контрагентов, инвесторов, кредитные организации с целью составления грамотных прогнозов и повышения эффективности управления предприятием. Одним из наиболее значимых этапов развития бизнес-планирования на предприятиях в различных отраслях экономики явилось внедрение специализированных компьютерных программ, к числу которых можно отнести «Project Expert». Эта программа использовалась при расчёте параметров проекта во втором разделе ВКР.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является Индивидуальный предприниматель Сатонин Иван Александрович.

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

Цель выпускной квалификационной работы – разработать проект внедрения новой линии производства ИП Сатонин И.А.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- дать характеристику ИП Сатонин И.А.;
- провести стратегический анализ предприятия;
- проанализировать финансово-экономическое состояние предприятия;
- разработать проект внедрения новой линии производства ИП Сатонин И.А. и провести оценку рисковости проекта;
- спрогнозировать финансовую отчётность предприятия;
- провести анализ прогнозного финансового состояния предприятия.

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

В первой главе приведена краткая описание деятельности хозяйствующего субъекта, проведён стратегический анализ, проведён анализ финансового состояния ИП Сатонин И.А., определено его финансовое положение, выявлены изменения в финансовом состоянии и причины изменения.

Во второй главе представлен проект внедрения новой линии производства ИП Сатонин И.А., рассчитаны основные показатели эффективности, составлена прогнозная отчётность предприятия с учётом реализации мероприятия.

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

В заключении приведены выводы по главам.

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

Информационную базу исследования составили результаты исследований работ экономистов; справочные и инструктивные материалы, а также финансовая отчётность ИП Сатонин И.А. за три последних года.

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

Выпускная квалификационная работа составила 160 страниц, при этом число рисунков – 39, а число таблиц – 41. Список использованных источников представлен 37 экземплярами, а количество приложений составляет 11.

1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Описание деятельности хозяйствующего субъекта

Металлоконструкции на заказ позволяют воплотить любые капризы заказчиков, архитекторов и дизайнеров. Популярность строительства зданий и сооружений с использованием металлоконструкций привела к спросу на изделия, выполненные как по типовым проектам, так и по разработанным индивидуально, на заказ. Металлические конструкции являются основной конструктивной частью сооружения или здания, поэтому к их надёжности предъявляются высокие требования. Для изготовления металлоконструкций применяются сталь и сплавы алюминия разной формы и размера.

ИП Сатонин И.А. является торгово-производственным предприятием, специализирующимся на производстве и продаже продукции из твердых сплавов. Производственные возможности позволяют изготавливать нестандартные детали по чертежам заказчиков с весом детали до 300 кг и диаметром до 878 мм, а также продукцию по ГОСТам.

Сбыт организован на территории Российской Федерации и странах СНГ. Продукция поставляется большому количеству заказчиков, в частности на ГОКи и завоевала высокую репутацию среди клиентов.

Успешным результатам способствуют квалифицированные специалисты, которые имеют металлургическое и машиностроительное образование. ИП Сатонин И.А. имеет многолетний опыт работы с твердыми сплавами и условиями их применения. Знания технологий производства помогают в разработке и производстве продукции из твердых сплавов. Опыт работы в области подготовки смесей и спекания продукции из карбида вольфрама, позволяет создавать сплавы и контролировать их качество.

Для производства продукции ИП Сатонин И.А. разработана техническая документация, по ней производится собственная продукция, а инженеры предприятия

контролируют продукцию в процессе ее изготовления. На каждую партию продукции оформляется паспорт качества.

Специалисты предприятия ИП Сатонин И.А. организуют техническое сопровождение заказов. Предприятие участвует в испытаниях, подбирает и консультирует по сплавам в зависимости от условий их применения. Успешное определение условий, позволяет увеличить износостойкость деталей из вольфрамовых или кобальтовых сплавов. Физико-технические характеристики твердых сплавов дают возможность получить экономический эффект, замещая детали, сделанные из стали.

Организационная структура предприятия представлена в Приложении А на рисунке А.1.

Структура является линейно-функциональной. Такая организация управления позволяет более глубоко прорабатывать решения. Ещё одним достоинством линейно-функциональной структуры можно назвать стремительное повышение профессионализма руководителей функциональных отделов и привлечение к руководству специалистов, которые являются наиболее компетентными в каждой конкретной области знаний. Помимо этого, положительными моментами являются персональная ответственность сотрудников за результаты работы. В качестве недостатков такой структуры можно назвать большую нагрузку директора в разрезе оперативных вопросов производства и управления сложную структуру соподчинения, рост уровней управления.

1.2 Стратегический анализ

1.2.1 Факторы внешнего воздействия на предприятие

1.2.1.1 Анализ дальнего окружения хозяйствующего субъекта

Широко известным методом исследований происходящих в макросреде событий является PEST-анализ. Факторы, которые оказывают наибольшее влияние на стратегию ИП Сатонин И.А., представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Факторы макросреды ИП Сатонин И.А.

Политические	Экономические
Сложная внешнеполитическая обстановка с европейскими странами и воздействие коронавируса на политико-экономическое состояние страны	Рост курса доллара и евро
Поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства	Низкое значение ключевой ставки на уровне 4,25% сдерживает стоимость кредитов
Рост пошлин на ввоз иностранного сырья для производства изделий из металла	Повышение налога на добычу металлической руды с 01.01.2021 г.
Социальные	Технологические
Растущая потребность рынка в металлических изделиях промышленного назначения	Большая степень износа оборудования промышленных предприятий
Большой спрос на рынке на токарно-фрезерные и токарно-карусельные работы	Развитие услуг обработки металлов на станках с ЧПУ и термообработки металлов
Изменение предпочтений организаций в сторону очень высоких требований к качеству продукции	Совершенствование технологий термообработки и резки металла
Недостаток персонала на рынке, имеющего техническое образование	Развитие рекламы

Рассмотрим каждый из представленных в таблице 1.1 факторов макросреды подробнее.

Начинается исследование с рассмотрения политических факторов.

Сложная внешнеполитическая обстановка с европейскими странами и воздействие коронавируса на политико-экономическое состояние страны может привести к перепадам с поставками запчастей иностранного оборудования, что может привести к проблемам в обеспечении предприятий необходимыми запчастями и ухудшить финансовое положение ИП Сатонин И.А.

Политические аналитики прогнозируют непростой период для России в 2021 году. Из-за непростых событий, происходящих в современном мире (эпидемия коронавируса, низкие цены на нефть, падение уровня ВВП), прогнозируется, что надвигающийся кризис придёт на конец 2020 – начало 2021 года. Специалисты российской научно-исследовательской организации ЦМАКП прогнозируют, если будут приняты жёсткие меры борьбы с кризисом, то стоит ожидать сни-

жение уровня ВВП на 2,5% в 2020 году и 0,8% в 2021 году. В 2022 году можно ждать завершения кризиса и рост ВВП на 0,6-1%. Без эффективных мер борьбы государства с кризисом экономическая ситуация в стране будет намного тяжелее. Снижение ВВП в 2021 году может составить более 1%, если падение уровня в 2020 будет превышать 3% [27].

Из-за тяжёлой экономической ситуации в стране бедность будет только увеличиваться. Также этому поспособствуют следующие факторы: карантин вследствие эпидемии; упадок многих направлений бизнеса; снижение цен на нефть; слабая эффективность модели экономики, направленной на сбыт добытых полезных ископаемых. Резкое снижение цен отрицательно отразится на деятельности предприятий. Многие из них в условиях эпидемии уволили большую часть своих работников, вследствие этого возрастает безработица и обеднение населения [27].

Поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства является благоприятным фактором для предприятия.

Для помощи предпринимателям государство ежегодно выделяет огромные суммы. Для поддержки малого бизнеса в 2021 году работает ряд госпрограмм, цель которых – содействие субъектам предпринимательства [30].

Рост пошлин на ввоз иностранного сырья для производства изделий из металла является недостатком для предприятия в связи с увеличением затрат.

Рост пошлин на ввоз иностранного сырья для производства изделий из металла обусловлен вводимыми со стороны западных стран санкциями. Ранее предприятие приобретало сырьё иностранного производства (так как оно было очень хорошего качества и приемлемой ценовой категории). На сегодняшний день большая часть приобретается на внутреннем рынке России и в Казахстане, для того, чтобы обеспечить доступность выпускаемой продукции по цене для конечного потребителя.

Изменение предпочтений организаций в сторону очень высоких требований к качеству продукции является негативным фактором, так как в существующих экономических условиях высококачественное сырьё импортного производителя резко возросла в цене, а аналогичная продукция отечественного производителя

стоит ещё дороже, к тому же при переходе от одного производителя к другому появляются новые виды расходов (на поиск поставщика, анализ поставщика, меняются транспортные расходы и прочее). При ужесточении требований к качеству продукции со стороны потребителей невозможно заменить очень дорогое сырьё менее качественным сырьём с целью его удешевления.

Недостаток персонала на рынке, имеющего техническое образование, негативно сказывается на деятельности предприятия, так как при таком положении на рынке сотрудники рассчитывают на высокую заработную плату, ведь их нечем заменить. При условии, если взять человека без соответствующего образования и обучить всем тонкостям работы, даже прописав в трудовом договоре необходимость определённого стажа работы на данном предприятии, всегда есть вероятность, что сотрудник перейдёт к конкуренту на более высокую зарплату, выплатив компенсацию за обучение, а предприятию снова придётся обучать нанимать сотрудника и заново обучать.

Далее рассматривается влияния экономических факторов на деятельность предприятия.

Рост курса доллара и евро может привести к снижению прибыльности предприятия, так как оно в основном приобретает сырьё иностранного производства. Значения курса доллара по отношению к рублю приведено на рисунке 1.1.

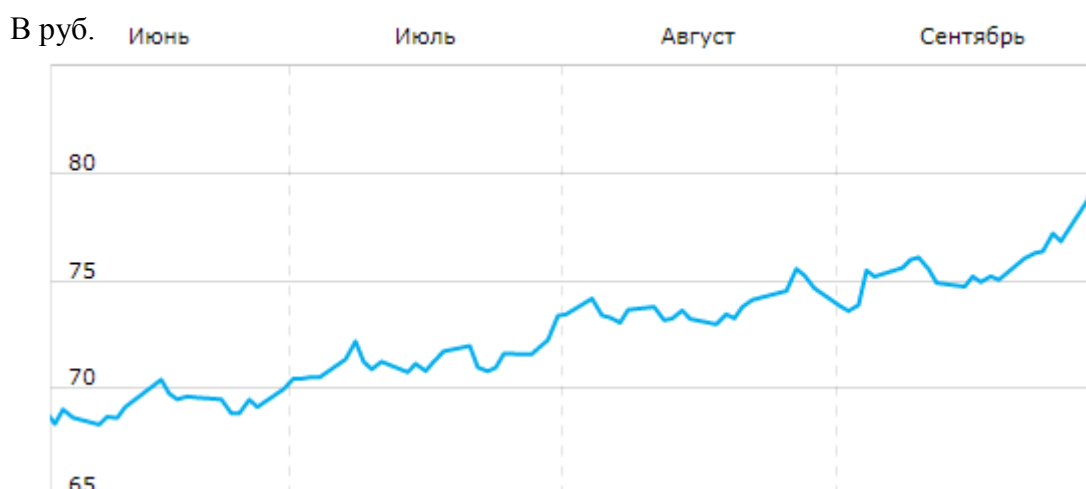


Рисунок 1.1 – Курс доллара по отношению к рублю [15]

В соответствии с рисунком 1.1 можно сделать вывод, что в последнее время курс доллара находится на отметке 79 руб., тогда как ещё в начале июня 2020 года курс доллара находился на отметке 67 руб.

Низкое значение ключевой ставки на уровне 4,25% сдерживает стоимость кредитов [34], что является позитивным фактором, так как позволяет предприятию кредитоваться по более низкой ставке. Ставка рефинансирования (она же ключевая ставка) ЦБ РФ на сегодня составляет 4,25% годовых. Ставка действует до 20 декабря 2020 года. Срок действия установил ЦБ РФ.

Повышение налога на добычу металлической руды с 01.01.2021 г. может негативно отразиться на деятельности предприятия, так как существенно увеличатся расходы (себестоимость) предприятия.

Правительство одобрило предложение Минфина увеличить налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для производства черных и цветных металлов за счет повышения «рентного коэффициента». Законопроект о введении соответствующих поправок в Налоговый кодекс был рассмотрен на заседании правительства в среду, 16 сентября. Теперь законопроект внесен в Госдуму. Повышение налоговой нагрузки необходимо из-за потребности бюджета в дополнительных ресурсах, которые в первую очередь пойдут на реализацию антикризисных планов и на борьбу с пандемией коронавируса [29].

Законопроект повышает с 1 января 2021 года выплаты по налогу при добыче горнорудного неметаллического сырья (6%), кондиционных руд цветных металлов (8%) и железной руды (4,8%). Основная нагрузка ляжет на металлургические компании - «Норникель», «НЛМК» и «УС Rusal». По оценке аналитиков «ВТБ Капитала», повышение налога обойдется «Норникелю» в 4,7% EBITDA в 2021 году, «УС Rusal» – в 1,2%, «НЛМК» – в 0,7% [29].

Все эти моменты негативно отражаются на деятельности предприятия, так как внимание персонала отвлекается от основной деятельности с целью перестройки бизнеса, это также влечёт дополнительные затраты.

Далее рассматриваются социальные факторы, влияющие на деятельность предприятия.

Растущая потребность рынка в металлических изделиях промышленного назначения является позитивным фактором для предприятия ИП Сатонин И.А., так как ведёт к росту спроса на продукцию и услуги предприятия.

Большой спрос на рынке на токарно-фрезерные и токарно-карусельные работы также ведёт к росту спроса на услуги предприятия.

Перейдём к рассмотрению технологических факторов.

Большая степень износа оборудования промышленных предприятий является позитивным фактором для объекта исследования, так как благодаря этому фактору обеспечивается постоянный объёмом работы ИП Сатонин И.А. (предприятия вынуждены часть объёмов заказов передавать сторонним организациям вследствие поломок своего оборудования).

Развитие таких направлений деятельности как обработка металлов на станках с ЧПУ и термообработки металлов является благоприятным фактором для предприятия, так как даёт возможность развиваться, расширять спектр оказываемых услуг и увеличить объёмы оказания этих услуг.

Совершенствование технологий термообработки и резки металла является преимуществом для предприятия, так как оно оказывает одновременно много видов услуг и реализует большой ассортимент продукции, что приводит к диверсификации рисков. Следовательно, предприятие «идет в ногу» с техническим прогрессом и может предоставить услуги высокого качества и самое лучшее качество продукции.

Развитие рекламы – позитивный фактор для предприятия. Реклама в СМИ, в журналах, в сети Интернет позволяет расширить круг клиентов и увеличить объёмы продаж. Среди методов привлечения потребителей предприятие использует следующие: реклама в сети Интернет, реклама в СМИ (журнал «Выбирай») и «сарафанное радио». Самый действенный вид рекламы – «сарафанное радио», так как довольные клиенты делятся впечатлениями со своими друзьями, знакомыми и коллегами, которые впоследствии тоже могут стать клиентами предприятия.

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

1.2.1.2 Анализ ближнего окружения хозяйствующего субъекта

Микросреда – среда прямого воздействия, которая включает факторы, непосредственно влияющие на деятельность предприятия.

Проанализировать микросреду можно с помощью модели пяти конкурентных сил М. Портера: поставщики, конкуренты, потребители, потенциальные конкуренты и товары-субституты.

Рассмотрим влияние каждого фактора на предприятие подробнее.

Начнём анализ ближнего окружения хозяйствующего субъекта с анализа существующей конкуренции на рынке города Челябинска.

Рассмотрим каждого из конкурентов ИП Сатонин И.А. в г. Челябинске и оценим силу конкурентного влияния на рынке ремонта металлоизделий для ГОКов (данные приведены в таблице 1.2).

Таблица 1.2 – Конкурентная позиция на рынке ремонта металлоизделий для ГОКов

Наименование предприятия-конкурента	Факторы сравнения			
	Цена на услуги	Качество	Ассортимент услуг	Доля рынка, в процентах
ИП Сатонин И.А.	Средняя	Высокое	Широкий	18
ООО «ТрансНефтьКомплект» (Челябинск, улица Карла Маркса, 83)	Средняя	Высокое	Широкий	17
ООО «АСК профи» (Челябинск, Автодорожная улица, 12-а/2)	Средняя	Высокое	Широкий	15
ООО «Гермес» (Челябинск, Свердловский проспект, 8)	Высокая	Высокое	Широкий	12
ООО «Урал-Конструкция» (Челябинск, улица Косарева, 1-а)	Высокая	Высокое	Средний	11
ООО «Сфера» (Челябинск, Свердловский проспект, 7-а)	Высокая	Высокое	Узкий	7
ООО «ТК «Магистраль» (Челябинск, Мраморная улица, 18)	Высокая	Среднее	Узкий	5
Прочие	Высокая	Низкое	Узкий	15
Итого	-	-	-	100

Таким образом, ИП Сатонин И.А. по доле рынка занимает лидирующие позиции среди конкурентов (18%). Наиболее сильным конкурентом можно считать ООО «ТрансНефтьКомплект», так как данное предприятие несущественно уступает и только по доле рынка, по другим параметрам показатели схожи.

Рассмотрим каждого из конкурентов ИП Сатонин И.А. в г. Челябинске и оценим силу влияния на рынке производства металлоизделий для ГОКов (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Конкурентная позиция на рынке производства металлоизделий для ГОКов

Наименование предприятия-конкурента	Факторы сравнения			
	Цена продукции	Качество	Ассортимент продукции	Доля рынка, в процентах
ИП Сатонин И.А.	Средняя	Высокое	Широкий	15
ООО «Группа Компаний «Урал-Мет» (г. Челябинск, ул. Героев Танкограда, 39п/2)	Средняя	Высокое	Широкий	14
ООО «МК Тех» (г. Челябинск, Калинина, 5В)	Средняя	Высокое	Средний	13
ООО ПКФ «Механик» (г. Челябинск, Копейское шоссе, 5П)	Средняя	Высокое	Средний	10
ООО «Металл-База» (г. Челябинск, Троицкий тракт, 46)	Средняя	Среднее	Средний	10
ООО «М-Чел» (г. Челябинск, ул. Доватора 29, офис 507)	Высокая	Среднее	Узкий	9
ООО «АРМЕТ» (г. Екатеринбург, ул. Цвиллинга, 7Э)	Высокая	Среднее	Узкий	8
Прочие	Высокая	Низкое	Узкий	21
Итого	-	-	-	100

Таким образом, ИП Сатонин И.А. по доле рынка занимает лидирующие позиции среди конкурентов (15%). Наиболее сильным конкурентом можно считать ООО «Группа Компаний «Урал-Мет», так как данное предприятие несущественно уступает и только по доле рынка, по другим параметрам показатели схожи. Аналогичную продукцию другие конкуренты могут оказывать на оборудовании худшего качества и по более низкой цене.

Появление новых конкурентов вполне возможно, но маловероятно, так как рынок Челябинска и Челябинской области достаточно насыщен предприятиями, предлагающими услуги по ремонту и производству металлоизделий для ГОКов. Для выхода на рынок отмечаются достаточно высокие финансовые барьеры на вхождение в отрасль, что является позитивным фактором. Отсутствие административных барьеров на вхождение в отрасль негативно может отразиться на работе предприятия.

Рассмотрим услуги-заменители. Предприятие оказывает уникальные в своём роде услуги и производит продукцию, заменителей которой нет.

Рассмотрим влияние поставщиков. Оперативность и надёжность поставок сырья является позитивным фактором, тогда как рост цен на закуп сырья является негативным моментом.

Основной поставщик предприятия – ООО «Ренпром-инжиниринг». Оно поставляло на предприятие следующее оборудование:

- токарно-винторезные станки «DMTG» и «SMTCL»;
- токарные станки с ЧПУ «ТМТ» (Тайвань), «DMC» (Ю.Корея), «Biglia» (Италия);
- вертикально-токарные и токарно-карусельные станки «DMC» (Ю.Корея);
- автоматы продольного точения «Nexturn» (Ю.Корея);
- вертикально-фрезерные обрабатывающие центры «ТМТ» (Тайвань), «Sunmill» (Тайвань);
- пятиосевые фрезерные центры «Matsuura» (Япония);
- горизонтально-фрезерные центры «Matsuura» / «Niigata» (Япония), «Kafo» (Тайвань);
- портально-фрезерные центры «Kafo» (Тайвань);
- листогибочные прессы с ЧПУ «Durma» / «Ermaksan» (Турция);
- трёх и четырёх-вальковые листогибочные вальцы «Sahinler» / «Bendmak» (Турция);
- ленточнопильные станки «Bekamak» (Турция), полуавтоматы и автоматы с ЧПУ;

- станки плазменной резки «Ermaksan» (Турция), «Bodor» (Китай);
- гильотинные ножницы «Durma» / «Ermaksan» (Турция);
- пресс-ножницы комбинированные «Sahinler» (Турция), «GeKa» (Испания);
- координатно-пробивные прессы «Durma» (Турция);
- электроэрозионные станки «DK77» (Тайвань).

Помимо станков, ООО «Ренпром-инжиниринг» оснащает предприятие ИП Сатонин И.А. оснасткой и расходными элементами:

- токарный и фрезерный инструмент от мировых производителей: пластины, державки, корпуса фрез и другое;
- станочная оснастка к токарным и фрезерным станкам: патроны, кулачки, приводные блоки, тиски, оправки, поворотные столы и другое;
- смазывающе-охлаждающие жидкости (СОЖ), приборы для измерения концентрации СОЖ;
- инструмент для листогибочных прессов: матрицы и пуансоны;
- ножи для гильотинных ножниц;
- пробивной и вырубной инструмент;
- гидравлические масла: в систему гидравлики станков, для смазки направляющих, шпиндели станков и другое;
- расходные элементы для электроэрозионных станков: проволока молибденовая, СОЖ, электроды, ролики направляющие и другое.

Среди других поставщиков можно отметить ООО ТД «НьюПайп», ООО «Лазерные технологии», ООО «Илеко», ПАО «Пермметалл», ООО ПКФ «СПЛАВ», ООО ТД «СПЕЦМАРКЕТ», ООО «Челябрезинатехника», ООО «СтальРост».

Рассмотрим влияние потребителей.

Основные потребители предприятия:

- АО «Михеевский ГОК» (Челябинская область, Варненский район, п. Красноармейский, Промышленная зона, вл. 1, стр. 1);
- «Уральская цветная добывающая компания» («Крутиха-2») (Екатеринбург, Восточная, 7Г, оф. 710);

- компания «Уралэлектромедь» (Верхняя Пышма, пр-кт Успенский, 1);
- карьер «Гора Хрустальная» (Екатеринбург, Московский тракт, 17 км, а/я 8);
- управляющая компания «Транс-Гранит» (Екатеринбург, Репина, 42А, офис 511);
- завод-производитель мраморной продукции «Полевской Мрамор» (Екатеринбург, ул. Цвиллинга, д. 6, офис 214 / 1);
- «Урал Ресурс» (Полевской, ул. Декабристов, д. 2А);
- «Уральский асбестовый горно-обогатительный комбинат «Ураласбест» (Асбест, Уральская улица, 66);
- «Высокогорский ГОК» (Нижний Тагил, Фрунзе улица, 17);
- ПАО «Богасловское рудоуправление» (Краснотурьинск, Октябрьская улица, 28);
- ООО «Научно-внедренческая фирма «БРИК-92» (Екатеринбург, Хрустальная улица, 51, оф. 103);
- ООО «Горнодобывающая компания «ГОЛД» (Екатеринбург, Белинского улица, 83, оф. 16-01);
- ООО «Горностроительный холдинг» (Екатеринбург, Гурзуфская улица, 16);
- Промышленная группа «УРАЛ» (Екатеринбург, Вагонный переулок, 4, оф. 31);
- ООО «Хромит» (г. Екатеринбург, Суходольская улица, 161);
- «Учалинский ГОК» (республика Башкортостан, г.Учалы, ул.Горнозаводская, д.2);
- «Урупский ГОК» (Карачаево-Черкесская Республика, Урупский р-н, п. Медногорский, ул.Шоссейная,1);
- «Удачинский ГОК» (Республика Саха (Якутия), г. Удачный, Новый город);
- «Солнечный ГОК» (Хабаровский край, Солнечный район, р.п. Солнечный, ул. Ленина, 27);
- «Олёкминский ГОК» (Амурская обл., Тындинский р-н, с.Олекма);
- «Новоорловский ГОК» (Забайкальский край, Агинский район, пгт. Новоорловск).

За годы работы у предприятия ИП Сатонин И.А. появилось большое число постоянных клиентов, помимо этого отмечается повышение спроса на услуги предприятия, однако, предприятие оказывает не все услуги, интересные потенциальным потребителям. К примеру, на предприятие поступает много заказов на новую продукцию предприятия, но предприятие не оказывает такую услугу в настоящее время. В результате часть клиентов вынуждена обращаться к конкурентам.

Факторы микросреды, влияющие на предприятие ИП Сатонин И.А., представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Факторы микросреды, влияющие на предприятие

Наименование силы	Фактор
Поставщики	Рост цен на закуп сырья
	Надёжные поставщики сырья и производственного оборудования
	Оперативность и надёжность поставок сырья
Конкуренты	Большое число конкурентов на челябинском рынке
	Сильные позиции на рынке среди конкурентов
	Аналогичные услуги конкурентов могут оказываться на оборудовании худшего качества
	Аналогичные услуги конкурентов могут оказываться по более низкой цене
Потребители	Повышение спроса на услуги предприятия
	Не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия
	Большое число постоянных клиентов
Потенциальные конкуренты	Отсутствие административных барьеров на вхождение в отрасль
	Высокие финансовые барьеры на вхождение в отрасль
Товары-субституты	Предприятие оказывает уникальные в своём роде услуги, заменителей которым нет

Таким образом, рассмотрены основные факторы микросреды, влияющие на предприятие (поставщики, конкуренты, потребители, потенциальные конкуренты, товары-субституты).

Далее следует перейти к оценке факторов внешней среды.

1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды

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

- направленность действия факторов: возможности или угрозы;
- степень существенности воздействия;
- оценка степени вероятности воздействия каждого из факторов [22].

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

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

Количественная оценка влияния внешних факторов на предприятии ИП Сатонин И.А. проводилась с помощью расчета средневзвешенной величины (таблица 1.5).

Таблица 1.5 – Расчет средневзвешенной оценки факторов внешней среды

В баллах

Внешние стратегические факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства	0,02	4	0,08
Низкое значение ключевой ставки на уровне 4,25% сдерживает стоимость кредитов	0,01	3	0,03
Растущая потребность рынка в металлических изделиях промышленного назначения	0,05	5	0,25
Большой спрос на рынке на токарно-фрезерные и токарно-карусельные работы	0,05	5	0,25
Большая степень износа оборудования промышленных предприятий	0,05	5	0,25
Развитие услуг обработки металлов на станках с ЧПУ и термообработки металлов	0,03	4	0,12

Окончание таблицы 1.5

В баллах

Внешние стратегические факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Оперативность и надёжность поставок сырья	0,16	5	0,80
Сильные позиции на рынке среди конкурентов	0,16	5	0,80
Повышение спроса на услуги предприятия	0,16	5	0,80
Большое число постоянных клиентов	0,12	5	0,60
Высокие финансовые барьеры на вхождение в отрасль	0,04	4	0,16
Предприятие оказывает уникальные в своём роде услуги, заменителей которым нет	0,03	5	0,15
Аналогичные услуги конкурентов могут оказываться на оборудовании худшего качества	0,04	4	0,16
Совершенствование технологий термообработки и резки металла	0,02	3	0,06
Развитие рекламы	0,01	3	0,03
Надёжные поставщики сырья и производственного оборудования	0,05	5	0,25
Итого	1,00	-	4,79
Угрозы			
Сложная внешнеполитическая обстановка с европейскими странами и воздействие коронавируса на политико-экономическое состояние страны	0,04	3	0,12
Рост курса доллара и евро	0,04	3	0,12
Повышение налога на добычу металлической руды с 01.01.2021 г.	0,03	4	0,12
Рост цен на закуп сырья	0,16	5	0,80
Большое число конкурентов на челябинском рынке	0,16	5	0,80
Отсутствие административных барьеров на вхождение в отрасль	0,11	5	0,55
Аналогичные услуги конкурентов могут оказываться по более низкой цене	0,11	4	0,44
Изменение предпочтений организаций в сторону очень высоких требований к качеству продукции	0,07	4	0,28
Недостаток персонала на рынке, имеющего техническое образование	0,06	4	0,24
Рост пошлин на ввоз иностранного сырья для производства изделий из металла	0,06	4	0,24
Не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия	0,16	5	0,80
Итого	1,00	-	4,51

В соответствии с данными таблицы 1.5 видно, что у предприятия ИП Сатонин И.А. более выражены возможности (4,79 баллов), по сравнению с ними угрозы менее значимы (4,51 балла).

Выбираем факторы, взвешенная оценка которых равна 0,80 баллов (это максимальное значение).

Оценка внешней среды показала, что при проведении анализа стратегического потенциала стоит обратить особое внимание на следующие возможности предприятия:

- оперативность и надёжность поставок сырья;
- сильные позиции на рынке среди конкурентов;
- повышение спроса на услуги предприятия.

При этом отмечается ряд угроз, влияющих на деятельность предприятия ИП Сатонин И.А.:

- не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия;
- рост цен на закуп сырья;
- большое число конкурентов на челябинском рынке.

1.2.2 Факторы внутреннего воздействия на предприятие

1.2.2.1 Описание факторов внутренней среды

Внутренняя среда предприятия – это часть общей среды, которая находится внутри предприятия, контролируется им и образует потенциал его деятельности [21]. Факторы внутреннего воздействия на предприятие ИП Сатонин И.А. проведён в следующих разрезах: «управление», «маркетинг», «финансы», «персонал», «производство».

Положительные факторы среза «Управление», влияющие на предприятие ИП Сатонин И.А.: большой опыт предприятия работы на рынке, грамотный управленческий персонал предприятия и организационная структура управления соответствует потребностям рынка.

В части маркетингового среда, влияющего на предприятие ИП Сатонин И.А., отмечается действенная малозатратная реклама в сети Интернет и большие объёмы производства металлоизделий и оказываемых ремонтных услуг для ГОКов. Негативные факторы маркетингового среза: конечная цена на продукцию сильно зависит от цен на сырьё, а также недостаточно развита система обратной связи с клиентами.

В разрезе «Финансы» существенные затраты на заработную плату сотрудникам предприятия, низкая финансовая устойчивость предприятия и снижение показателей оборачиваемости являются негативными факторами для предприятия ИП Сатонин И.А., однако, наряду с негативными, есть и позитивные моменты, среди которых следует отметить следующие: рассматриваемое предприятие прибыльное, прибыль растёт в динамике.

Рост показателей ликвидности и рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А. также является позитивной динамикой.

В срезе «Персонал предприятия» можно выделить недостаточное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка, что является негативным моментом. Однако, существуют и позитивные факторы на предприятии ИП Сатонин И.А.: высокий уровень обслуживания клиентов, достойные заработные платы и социальный пакет в соответствии с ТК РФ, курсы повышения квалификации за счёт предприятия.

Во вкладке «Производство» почти все факторы положительно влияют на деятельность предприятия ИП Сатонин И.А.: оборудование предприятия регулярно обновляется и оборудование предприятия соответствует рыночным потребностям; отмечается высокая квалификация производственного персонала и высокий технический потенциал предприятия. При этом предприятие ИП Сатонин И.А. предоставляет не все услуги, интересные рынку, у него отсутствует услуга «цепь», которая является востребованной на рынке и представлена у некоторых конкурентов.

Факторы внутренней среды предприятия ИП Сатонин И.А. представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Факторы внутренней среды

Наименование	Фактор
Управление	Большой опыт предприятия работы на рынке
	Грамотный управленческий персонал предприятия
	Организационная структура управления соответствует потребностям рынка
Маркетинг	Действенная малозатратная реклама в сети Интернет
	Конечная цена на продукцию сильно зависит от цен на сырьё
	Большие объёмы производства металлоизделий и оказываемых ремонтных услуг для ГОКов
	Недостаточно развита система обратной связи с клиентами
Финансы	Существенные затраты на заработную плату сотрудникам предприятия
	Предприятие прибыльное, прибыль растёт в динамике
	Рост показателей ликвидности и рентабельности
	Низкая финансовая устойчивость предприятия
	Снижение показателей оборачиваемости
Персонал	Недостаточное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка
	Высокий уровень обслуживания клиентов
	Достойные заработные платы и социальный пакет в соответствии с ТК РФ
	Курсы повышения квалификации за счёт предприятия
Производство	Предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку
	Оборудование предприятия соответствует рыночным потребностям
	Оборудование предприятия регулярно обновляется
	Высокая квалификация производственного персонала
	Высокий технический потенциал предприятия

Итак, рассмотрены основные факторы внутренней среды, характеризующие деятельность предприятия ИП Сатонин И.А.

После того как рассмотрены основные факторы внутренней среды предприятия ИП Сатонин И.А. следует провести анализ исходного финансового состояния предприятия.

1.2.2.2 Анализ исходного финансового состояния предприятия

Состояние предприятия ИП Сатонин И.А. оценивается при помощи определённых видов анализа, которые рассмотрены подробнее. Для оценки имущественного состояния ИП Сатонин И.А. проведем горизонтальный анализ баланса. Горизонтальный анализ баланса представлен в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Горизонтальный анализ баланса ИП Сатонин И.А.

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2019 / 2018 гг.	2020 / 2019 гг.	2019 / 2018 гг.	2020 / 2019 гг.
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	10 932	11 002	11 920	70	918	0,64	8,34
Итого по разделу I	10 932	11 002	11 920	70	918	0,64	8,34
II. Оборотные активы							
Запасы	9 511	10 386	11 137	875	751	9,20	7,23
НДС	171	204	221	33	17	19,30	8,33
Дебиторская задолженность	6 612	8 110	9 051	1 498	941	22,66	11,60
Денежные средства	4 382	5 245	6 444	863	1 199	19,69	22,86
Итого по разделу II	20 676	23 945	26 853	3 269	2 908	15,81	12,14
Баланс	31 608	34 947	38 773	3 339	3 826	10,56	10,95
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	12 965	14 582	16 423	1 617	1 841	12,47	12,63
Итого по разделу III	12 975	14 592	16 433	1 617	1 841	12,46	12,62
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	2 645	2 994	3 812	349	818	13,19	27,32
Итого по разделу IV	2 645	2 994	3 812	349	818	13,19	27,32
V. Краткосрочные обязательства							
Заёмные средства	7 022	8 316	9 000	1 294	684	18,43	8,23
Кредиторская задолженность	8 966	9 045	9 528	79	483	0,88	5,34
Итого по разделу V	15 988	17 361	18 528	1 373	1 167	8,59	6,72
Баланс	31 608	34 947	38 773	3 339	3 826	10,56	10,95

В соответствии с данными таблицы 1.7 можно отметить, что общая сумма внеоборотных активов ИП Сатонин И.А. возросла в 2019 году на 0,64% (или на 70 тыс. руб.) и в 2020 году на 8,34%, что составило 918 тыс. руб. Нематериальные и прочие внеоборотные активы на предприятии ИП Сатонин И.А. отсутствовали.

Рост основных средств ИП Сатонин И.А. в динамике свидетельствует о том, что данные виды балансовых статей за последние несколько лет обновлялись. Увеличение оборотных активов ИП Сатонин И.А. составило 3 269 тыс. руб. или 15,81% в 2019 году по сравнению с 2018 годом и 3 826 тыс. руб. или 10,95% в 2020 году по сравнению с 2019 годом. Данное изменение происходило под воздействием ряда факторов. Так в рассматриваемом периоде произошло увеличение денежных средств ИП Сатонин И.А. на 863 тыс. руб. в 2019 году и на 1 199 тыс. руб. в 2020 году, увеличение дебиторской задолженности на 1 498 тыс. руб. в 2019 году и на 941 тыс. руб. в 2020 году, что является позитивным моментом наряду с ростом выручки.

Также отмечается рост запасов и НДС. Запасы ИП Сатонин И.А. в 2019 году увеличились на 875 тыс. руб. (или на 9,20%), а в 2020 году – на 751 тыс. руб. (или на 7,23%) в связи с увеличением выручки предприятия. Денежные средства предприятия возросли ввиду увеличения чистой прибыли. Дебиторская задолженность росла с учётом роста объёмов продаж.

Статья «капитал и резервы» в 2019 году и в 2020 году увеличилась на 1 617 тыс. руб. или на 12,47% и на 1 841 тыс. руб. или на 12,63% соответственно в связи с увеличением величины чистой прибыли. Сумма уставного капитала осталась неизменной с момента основания предприятия и составила 10 тыс. руб. Долгосрочные и краткосрочные банковские обязательства растут, что обусловлено взятием кредитов на развитие бизнеса.

Кредиторская задолженность предприятия возросла (на 79 тыс. руб. в 2019 году и на 483 тыс. руб. в 2020 году) в связи с ростом объёмов запасов и реализации продукции.

Далее следует перейти к проведению вертикального анализа баланса ИП Сатонин И.А., результаты которого представлены в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Вертикальный анализ баланса

Статья баланса	Сумма			Доля			Изменение доли	
	на конец 2018 года	на конец 2019 года	на конец 2020 года	на конец 2018 года	на конец 2019 года	на конец 2020 года	2018 – 2019гг.	2019 – 2020гг.
	в тыс. руб.						в процентах	
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	10 932	11 002	11 920	34,59	31,48	30,74	-3,10	-0,74
Итого по разделу I	10 932	11 002	11 920	34,59	31,48	30,74	-3,10	-0,74
II. Оборотные активы								
Запасы	9 511	10 386	11 137	30,09	29,72	28,72	-0,37	-1,00
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	171	204	221	0,54	0,58	0,57	0,04	-0,01
Дебиторская задолженность	6 612	8 110	9 051	20,92	23,21	23,34	2,29	0,14
Денежные средства и их эквиваленты	4 382	5 245	6 444	13,86	15,01	16,62	1,14	1,61
Итого по разделу II	20 676	23 945	26 853	65,41	68,52	69,26	3,10	0,74
Баланс	31 608	34 947	38 773	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	10	10	10	0,03	0,03	0,03	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	12 965	14 582	16 423	41,02	41,73	42,36	0,71	0,63
Итого по разделу III	12 975	14 592	16 433	41,05	41,75	42,38	0,70	0,63
IV. Долгосрочные обязательства								
Заёмные средства	2 645	2 994	3 812	8,37	8,57	9,83	0,20	1,26
Итого по разделу IV	2 645	2 994	3 812	8,37	8,57	9,83	0,20	1,26
V. Краткосрочные обязательства								
Заёмные средства	7 022	8 316	9 000	22,22	23,80	23,21	1,58	-0,58
Кредиторская задолженность	8 966	9 045	9 528	28,37	25,88	24,57	-2,48	-1,31
Итого по разделу V	15 988	17 361	18 528	50,58	49,68	47,79	-0,90	-1,89
Баланс	31 608	34 947	38 773	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализируя данные, представленные в таблице 1.8, можно сделать вывод, что доля внеоборотных активов в общей структуре баланса снизилась с 34,59% в 2018 году до 30,74% в 2020 году, а доля оборотных активов возросла с 65,41% до

69,26%. Это позитивный фактор изменения структуры баланса, так как мобильность активов растёт. Доля основных средств снизилась в связи преобладающим ростом валюты баланса по сравнению с динамикой роста основных средств.

В части оборотных активов также произошли изменения. Наблюдается снижение доли запасов в активах с 30,09% в 2018 году до 28,72% в 2020 году. Отмечается увеличение доли дебиторской задолженности с 20,92% в 2018 году до 23,34% в 2020 году, что обусловлено существенным увеличением значения данной статьи в абсолютном выражении при менее значительном росте активов.

Доля денежных средств возросла в 2019 году на 1,14% по сравнению с 2018 годом и в 2020 году на 1,61% по сравнению с 2019 годом за счёт значительного роста данной статьи в абсолютном выражении ввиду притока чистой прибыли.

В части пассива баланса ИП Сатонин И.А. возросла доля собственного капитала. Данный рост произошёл за счёт увеличения доли нераспределенной прибыли, которая в 2018 году составляла 41,02%, в 2019 году – 41,73%, а в 2020 году – 42,36%. Эта позитивная динамика обусловлена большей динамикой роста чистой прибыли при несущественном увеличении валюты баланса.

Долгосрочные обязательства имели динамику роста в балансе в абсолютном выражении, поэтому их доля в валюте баланса предприятия также возросла (с 8,37% в 2018 году до 9,83% в 2020 году) при одновременном росте валюты баланса.

Доля краткосрочных банковских обязательств также немного росла сначала, а затем незначительно снижалась.

Доля кредиторской задолженности в валюте баланса ИП Сатонин И.А. снижалась в связи с несущественным ростом данной статьи в абсолютном выражении по сравнению с ростом валюты баланса (с 28,37% в 2018 году до 24,57% в 2020 году).

Таким образом, горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности и запасов в части оборотных активов при одновременном увеличении величины внеоборот-

ных активов в результате роста величины основных средств. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, что благоприятно и происходит в результате роста чистой прибыли. Также следует отметить, что растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность.

Вертикальный анализ баланса ИП Сатонин И.А. показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой работы предприятия. Доля денежных средств растёт за счёт увеличения чистой прибыли, это можно характеризовать как позитивный момент в деятельности предприятия. В пассиве баланса ИП Сатонин И.А. отмечается рост доли собственных средств и снижение доли кредиторской задолженности.

По степени ликвидности или же скорости превращения в денежные средства, все активы предприятия можно поделить на четыре группы.

A1 – наиболее ликвидные активы (1.1):

$$A1 = ДС + ФВ, \quad (1.1)$$

где ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения.

A2 – быстро реализуемые активы (формула 1.2):

$$A2 = ДЗ, \quad (1.2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

A3 – медленно реализуемые активы предприятия рассчитываются по формуле (1.3):

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

где З – запасы;

ДБЗ – долгосрочная дебиторская задолженность;

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

ПОА – прочие оборотные активы.

Раздел «А4» – трудно реализуемые активы рассчитываются по формуле (1.4):

$$A4 = ВНА, \quad (1.4)$$

где ВНА – внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

Раздел «П1» – наиболее срочные обязательства рассчитываются по формуле (1.5):

$$П1 = КЗ, \quad (1.5)$$

где КЗ – кредиторская задолженность.

Раздел «П2» – краткосрочные пассивы рассчитываются по формуле (1.6):

$$П2 = КЗС + ЗВД + ПКО, \quad (1.6)$$

где КЗС – краткосрочные заемные средства;

ЗВД – заложенность участникам по выплате доходов;

ПКО – прочие краткосрочные обязательства.

Раздел «П3» – долгосрочные пассивы рассчитываются по формуле (1.7):

$$П3 = ДО + ДБП + РПР, \quad (1.7)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов;

РПР – резервы предстоящих расходов и платежей.

Раздел «П4» – постоянные пассивы рассчитываются по формуле (1.8):

$$П4 = СК, \quad (1.8)$$

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

Если же $(A1 + A2) \geq (П1 + П2)$, то считается, что баланс предприятия обладает текущей ликвидностью.

Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если выполняются неравенства, представленные формулой (1.9):

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

Группировка статей активной части баланса ИП Сатонин И.А. по степени ликвидности и пассивной части баланса по срочности погашения на конец 2018 – 2020 гг., приведена в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Группировка статей баланса ИП Сатонин И.А.

В тыс. руб.

Актив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	Пассив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
A1	4 382	5 245	6 444	П1	8 966	9 045	9 528
A2	6 612	8 110	9 051	П2	7 022	8 316	9 000
A3	9 682	10 590	11 358	П3	2 645	2 994	3 812
A4	10 932	11 002	11 920	П4	12 975	14 592	16 433
ВБ	31 608	34 947	38 773	ВБ	31 608	34 947	38 773

Анализ ликвидности баланса ИП Сатонин И.А. согласно неравенству, представленному в формуле (1.9), приведен в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Анализ ликвидности баланса

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

В соответствии с данными таблицы 1.10 видно, что на конец всех периодов ИП Сатонин И.А. не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, также на конец 2018 – 2019 годов не соблюдается второе неравенство ($A_2 < П_2$), поэтому баланс предприятия неликвидный.

Показатели платежеспособности предприятия также рассчитываются наряду с абсолютными показателями [9].

Чистый оборотный капитал (ЧОК) 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) [9]:

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

где ДС – денежные средства.

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

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

где ФВ – финансовые вложения.

Коэффициент промежуточной ликвидности предприятия (Кпл) рассчитывается по формуле (1.13):

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

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности предприятия (Ктл) рассчитывается по формуле (1.14):

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

Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп) рассчитывается по формуле (1.15):

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

где ЧОК – чистый оборотный капитал.

Значения показателей ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.11.

Таблица 1.11 – Коэффициенты ликвидности ИП Сатонин И.А.

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
Чистый оборотный капитал (ЧОК), в тыс. руб.	> 0,00	2043	3590	4513
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,15 – 0,20	0,27	0,30	0,35
Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	0,20 – 0,50	0,27	0,30	0,35
Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл)	0,50 – 0,80	0,70	0,78	0,85
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,00 – 2,00	1,29	1,38	1,45
Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп)	>0,10	0,13	0,21	0,24

В соответствии с данными таблицы 1.11, можно выделить следующие моменты (коэффициенты ликвидности) на предприятии ИП Сатонин И.А., которые являются важными:

– на конец всех рассматриваемых периодов предприятие ИП Сатонин И.А. имело положительные значения чистого (собственного) оборотного капитала (2 043 тыс. руб. – на конец 2018 года, 3 590 тыс. руб. – на конец 2019 года и 4 513 тыс. руб. – на конец 2020 года при нормативе – свыше нуля), это позитивный фактор, так как оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств предприятия;

– значения абсолютной ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. на конец всех рассматриваемых периодов находятся выше нормативных (0,27 – на конец 2018 года, 0,30 – на конец 2019 года и 0,35 – на конец 2020 года при нормативе – от 0,15 до 0,20), что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере;

– значения показателей срочной ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. соответствуют нормативной величине (0,27 – на конец 2018 года, 0,30 – на конец 2019 года и 0,35 – на конец 2020 года при нормативе – от 0,20 до 0,50), что свидетельствует о том, что предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных средств (а именно, денежных средств и финансовых вложений);

– значения показателей промежуточной ликвидности предприятия находятся в пределах нормативных (0,70 – на конец 2018 года, 0,78 – на конец 2019 года и 0,85 – на конец 2020 года при нормативе – от 0,5 до 0,8), следовательно, предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных оборотных активов;

– коэффициент текущей ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. на конец всех рассматриваемых периодов соответствует нормативному значению (1,28 – на конец 2018 года, 1,38 – на конец 2019 года и 1,45 – на конец 2020 года при нормативе – от 1,00 до 2,00), это означает, что предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников;

– коэффициент собственной платежеспособности ИП Сатонин И.А. соответствует нормативу на конец всех рассматриваемых периодов (0,13 – на конец 2018 года, 0,21 – на конец 2019 года, 0,24 – на конец 2020 года при нормативе –

свыше 0,10), что свидетельствует о надёжности предприятия в части расчётов на конец рассматриваемого периода.

Графически показатели ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. на конец 2018 – 2020 гг., представленные в таблице 1.11, отражены на рисунке 1.2.

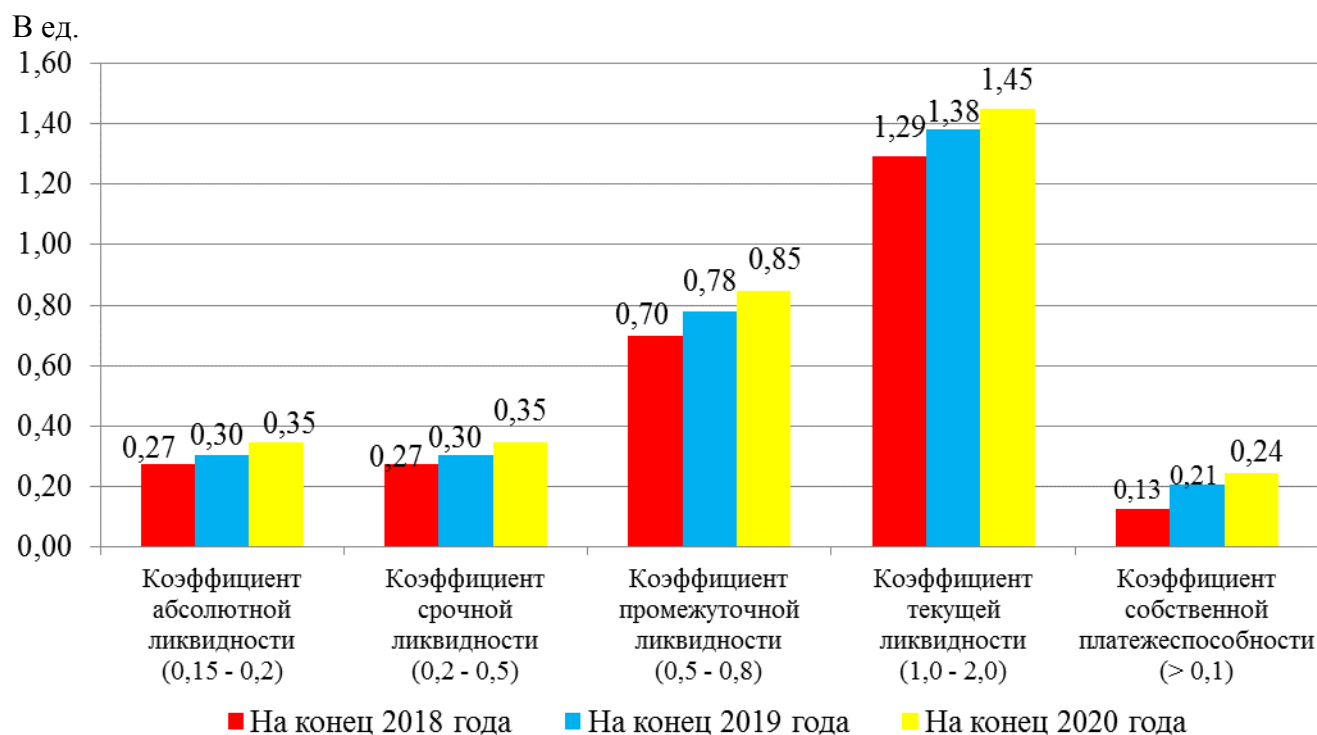


Рисунок 1.2 – Показатели ликвидности ИП Сатонин И.А.

Таким образом, анализ ликвидности ИП Сатонин И.А. позволил выявить, что в целом, состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств.

Далее рассматриваются абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия [37]:

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 можно сформировать трёхфакторную модель типа финансовой устойчивости [37]. Абсолютная финансовая устойчивость предприятия рассчитывается по формуле (1.19):

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

Формула для расчёта нормальной финансовой устойчивости предприятия выглядит следующим образом (1.20):

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

Неустойчивый тип финансовой устойчивости – это состояние предприятия, когда используются собственные и заёмные средства. Формула для расчёта выглядит следующим образом (1.21):

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

Формула для расчёта кризисного типа финансовой устойчивости предприятия ИП Сатонин И.А. выглядит следующим образом (формула 1.22):

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

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

Таблица 1.12 – Анализ финансовой устойчивости ИП Сатонин И.А.

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
Источники собственных средств	12 975	14 592	16 433
Основные средства и иные внеоборотные активы	10 932	11 002	11 920
Наличие собственных оборотных средств	2 043	3 590	4 513
Долгосрочные кредиты и заемные средства	2 645	2 994	3 812
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	4 688	6 584	8 325
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	7 022	8 316	9 000
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	11 710	14 900	17 325
Величина запасов и затрат	9 511	10 386	11 137
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	-7 468	-6 796	-6 624
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-4 823	-3 802	-2 812
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	2 199	4 514	6 188
Трёхфакторная модель	(0;0;1)		
Тип финансовой ситуации	Неустойчивое финансовое состояние		

Проанализировав таблицу 1.12, можно сделать вывод о том, что на конец всех рассматриваемых периодов состояние ИП Сатонин И.А. оценивается как неустойчивое финансовое состояние, для формирования запасов требуются собственные и долгосрочные и краткосрочные источники финансирования.

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

Коэффициент финансовой независимости (автономии (Кавт)) 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) [17]:

$$K_z = \frac{ЗК}{СК}. \quad (1.24)$$

Коэффициент самофинансирования предприятия (Кс) рассчитываются по формуле (1.25):

$$K_c = \frac{СК}{ЗК}. \quad (1.25)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос) рассчитывается по формуле (1.26):

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

где СОС – собственные оборотные средства.

Коэффициент маневренности предприятия ($K_{манев}$) рассчитывается по формуле (1.27):

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

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{м/и}$) рассчитывается по формуле (1.28):

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

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия ИП Сатонин И.А. приведен в таблице 1.13.

Таблица 1.13 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
Коэффициент финансовой независимости ($K_{авт}$)	> 0,50	0,41	0,42	0,42
Коэффициент задолженности ($K_{з}$)	< 1,00	1,44	1,39	1,36
Коэффициент самофинансирования ($K_{с}$)	> 1,00	0,70	0,72	0,74
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{сос}$)	> 0,10	0,10	0,15	0,17
Коэффициент маневренности ($K_{манев}$)	0,2 – 0,5	0,16	0,25	0,27
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{м/и}$)	-	1,89	2,18	2,25

Исходя из полученных результатов оценки финансовой устойчивости предприятия ИП Сатонин И.А. в соответствии с данными таблицы 1.13, можно сделать следующие выводы:

– коэффициент финансовой независимости ИП Сатонин И.А. на протяжении всех периодов не соответствует нормативу (на конец 2018 года – 0,41; на конец

2019 года – 0,42; на конец 2020 года – 0,42 при нормативе – свыше 0,50), что связано с меньшей величиной собственных средств по сравнению с величиной заёмных, следовательно, предприятие зависит от внешних источников финансирования;

– коэффициент задолженности предприятия ИП Сатонин И.А. также имеет ненормативное значение на конец всех рассматриваемых периодов (на конец 2018 года – 1,44; на конец 2019 года – 1,39; на конец 2020 года – 1,36 при нормативе – менее 0,67), это означает, что предприятие зависимо от внешних источников формирования имущества;

– коэффициент самофинансирования ИП Сатонин И.А. не соответствует нормативу (на конец 2018 года – 0,70; на конец 2019 года – 0,72; на конец 2020 года – 0,74 при нормативе – свыше единицы), это означает, что большая часть имущества сформирована за счет заёмных средств;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия ИП Сатонин И.А. находится в пределах нормативного значения (на конец 2018 года – 0,10; на конец 2019 года – 0,15; на конец 2020 года – 0,17 при нормативе – свыше 0,10), так как величина собственного оборотного капитала положительная, что благоприятно для предприятия, это говорит о том, что рассматриваемое предприятие может сформировать оборотные активы за счёт собственных оборотных средств;

– коэффициент маневренности предприятия ИП Сатонин И.А. находится в пределах нормы на конец рассматриваемого периода, что благоприятно для предприятия (на конец 2018 года – 0,16; на конец 2019 года – 0,25; на конец 2020 года – 0,27 при нормативе – от 0,20 до 0,50) в связи с тем, что величина внеоборотных активов в структуре баланса меньше величины собственных средств предприятия вследствие чего собственный оборотный капитал имеет положительное значение, это говорит о достаточной величине собственных оборотных средств для финансирования текущей деятельности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов предприятия ИП Сатонин И.А. растёт в динамике (на конец 2018 года значение данного пока-

зателя составило 1,89; на конец 2019 года значение данного показателя составило 2,18; на конец 2020 года – 2,25), что свидетельствует о повышении мобильности активов, это является благоприятным моментом в деятельности предприятия ИП Сатонин И.А.

Рассчитанные показатели финансовой устойчивости ИП Сатонин И.А. на конец 2018 – 2020 годов, представленные в таблице 1.13, графически отражаются на рисунке 1.3.

В ед.

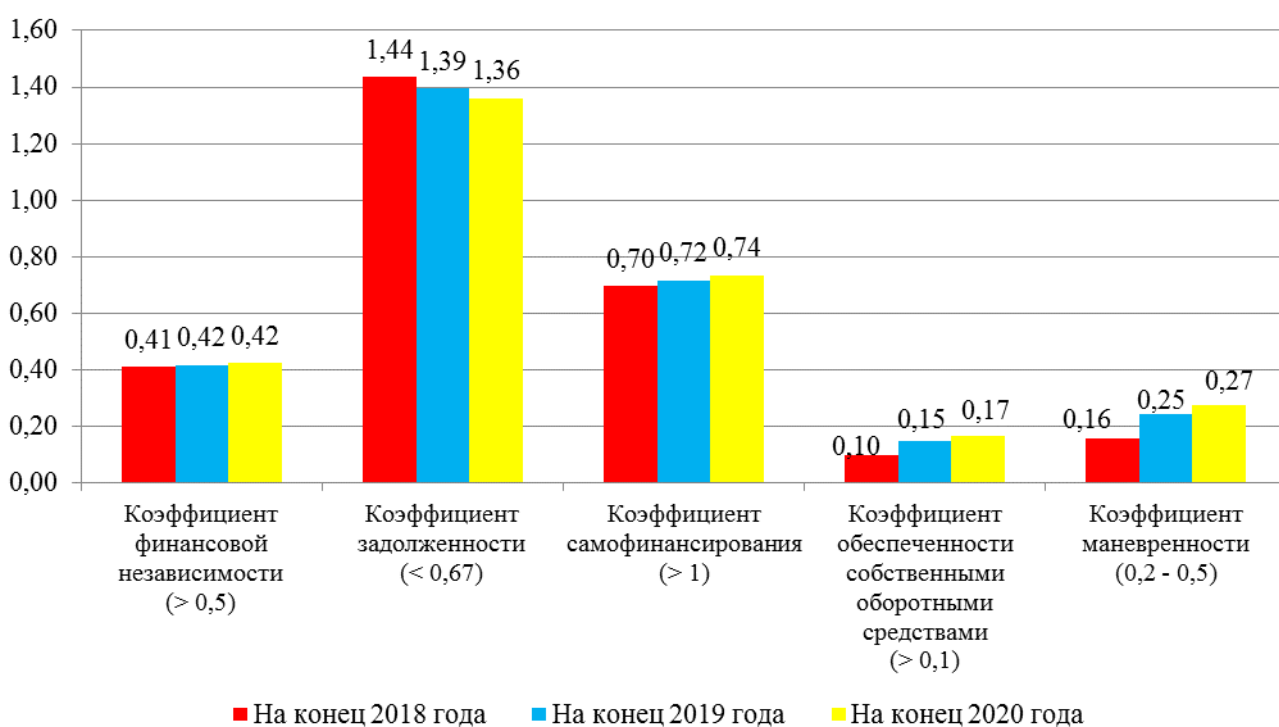


Рисунок 1.3 – Показатели финансовой устойчивости предприятия ИП Сатонин И.А.

Таким образом, ненормативные значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования ИП Сатонин И.А. негативно характеризуют общее финансовое состояние предприятия, свидетельствуя о финансовой зависимости. Однако, отмечаются удовлетворительные значения других показателей финансовой устойчивости, в частности, коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов, коэффициента обеспеченности собст-

венными оборотными средствами, коэффициента маневренности, это является позитивным моментом в деятельности ИП Сатонин И.А.

Коэффициенты деловой активности предприятия позволяют охарактеризовать результаты и эффективность осуществления его текущей производственной деятельности.

Коэффициент оборачиваемости активов предприятия ($Об_A$) рассчитывается по формуле (1.29) [17]:

$$Об_A = \frac{В}{\bar{А}}, \quad (1.29)$$

где $В$ – выручка от реализации услуг;

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

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

$$Об_{ВНА} = \frac{В}{\overline{ВНА}}. \quad (1.30)$$

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

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($Об_{ОА}$) рассчитывается по формуле (1.31):

$$Об_{ОА} = \frac{В}{\overline{ОА}}, \quad (1.31)$$

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

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

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

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

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия ($\text{Об}_{\text{ДЗ}}$) показывает скорость взыскания задолженности, рассчитывается по формуле (1.33) [17]:

$$\text{Об}_{\text{ДЗ}} = \frac{B}{\bar{\text{ДЗ}}}, \quad (1.33)$$

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

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

$$\text{Об}_{\text{СК}} = \frac{B}{\bar{\text{СК}}}, \quad (1.34)$$

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

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

$$\text{Об}_{\text{КЗ}} = \frac{C/c}{\bar{\text{КЗ}}}, \quad (1.35)$$

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

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

$$\Phi = \frac{B}{\bar{\text{ОС}}}, \quad (1.36)$$

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

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

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

где П об – продолжительность одного оборота;

365 – длительность расчетного периода;

Коб – коэффициент оборачиваемости.

Значения показателей деловой активности за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.14.

Таблица 1.14 – Анализ относительных показателей деловой активности за 2018 – 2020 годы

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент оборачиваемости активов (Об _А), обороты	2,98	2,91	2,71
Продолжительность одного оборота активов, дни	123	126	135
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (Об _{ВНА}), обороты	9,07	8,82	8,72
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов, дни	40	41	42
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Об _{ОА}), обороты	4,43	4,34	3,94
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	82	84	93
Коэффициент оборачиваемости запасов (ОбЗ), обороты	8,78	8,64	8,22
Продолжительность одного оборота запасов, дни	42	42	44
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (ОбДЗ), обороты	13,46	13,14	11,65
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	27	28	31
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (ОбСК), обороты	6,99	7,02	6,44
Продолжительность оборота собственного капитала, дни	52	52	57
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (ОбКЗ), обороты	10,60	9,55	9,53
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	34	38	38
Фондоотдача (Ф), руб. / руб.	9	9	9

В соответствии с данными таблицы 1.14 и рисунка 1.4 следует, что за период с 2018 по 2020 годы коэффициент оборачиваемости активов менялся в сторону снижения (с 2,98 в 2018 году до 2,71 оборота в 2020 году), данный момент свидетельствует о некотором снижении эффективности использования ресурсов ИП Сатонин И.А.. Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота активов со 123 до 135 дней, а это является негативной тенденцией.

За рассматриваемый период снизились показатели оборачиваемости внеоборотных активов ИП Сатонин И.А. (с 9,07 в 2018 году до 8,72 оборота в 2020 году), что свидетельствует о снижении эффективности использования внеоборотных активов. Это является неблагоприятным фактором.

За рассматриваемый период снизились показатели оборачиваемости оборотных активов ИП Сатонин И.А. (с 4,43 в 2018 году до 3,94 оборота в 2020 году), что обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста выручки, это негативный фактор.

Коэффициент оборачиваемости запасов за рассматриваемый период снизился (с 8,78 в 2018 году до 8,22 оборота в 2020 году), это свидетельствует о том, что эффективность производственной деятельности предприятия ухудшилась.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ИП Сатонин И.А. снизился с 13,46 в 2018 году до 11,65 оборота в 2020 году, данный момент свидетельствует о некотором снижении эффективности использования дебиторской задолженности ИП Сатонин И.А. Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота дебиторской задолженности с 27 до 31 дня, а это является негативной тенденцией.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ИП Сатонин И.А. снизился (с 6,99 в 2018 году до 6,44 оборота в 2020 году), что свидетельствует о снижении эффективности использования собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ИП Сатонин И.А. в 2020 году снизился, длительность расчетного периода составила не 34 дня (как в 2018 году), а 38 дней, что свидетельствует о том, что предприятие стало медленнее рассчитываться с поставщиками.

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

В оборотах

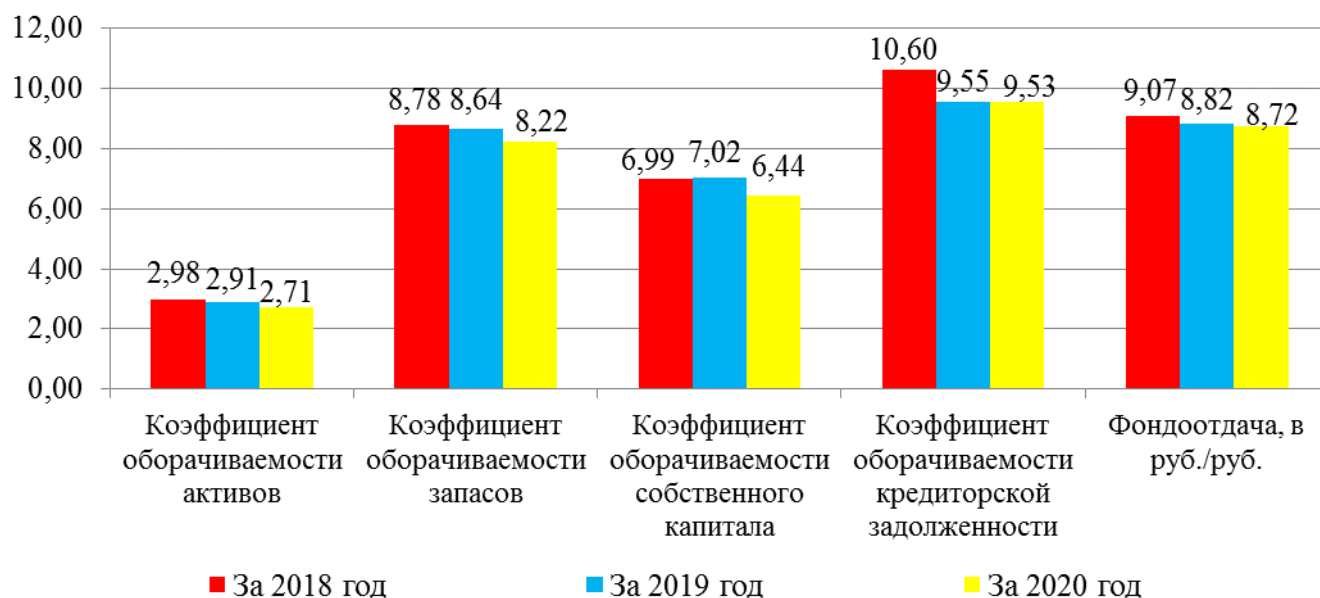


Рисунок 1.4 – Показатели оборачиваемости ИП Сатонин И.А.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, следует сказать, что за рассматриваемые периоды предприятие ИП Сатонин И.А. имело удовлетворительные показатели деловой активности, однако, скорость оборачиваемости показателей снижалась, а период оборота рос, что говорит о негативной тенденции в деятельности предприятия.

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

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

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

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

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

$$R_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{Прн}}{\text{ОС}} \cdot 100\%, \quad (1.38)$$

где Прн – прибыль до налогообложения.

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

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

где ЧП – чистая прибыль.

Рентабельность внеоборотных активов ($R_{\text{вна}}$) измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные активы. Показатель рассчитывается по формуле (1.40) [17]:

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

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

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

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

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

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

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

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

Значения показателей рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А. за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.15.

Таблица 1.15 – Показатели оценки рентабельности

Показатель	В процентах		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Рентабельность реализованной продукции ($P_{\text{реал.прод.}}$)	2,77	2,87	3,17
Рентабельность производства ($P_{\text{пр-ва}}$)	9,78	10,45	12,49
Рентабельность совокупного актива ($P_{\text{са}}$)	4,36	4,86	4,99
Рентабельность внеоборотных активов ($P_{\text{вна}}$)	13,28	14,74	16,06
Рентабельность оборотных активов ($P_{\text{оба}}$)	6,48	7,25	7,25
Рентабельность чистого оборотного капитала ($P_{\text{чок}}$)	44,53	57,41	45,44
Рентабельность собственного капитала ($P_{\text{ск}}$)	10,23	11,73	11,87

Исходя из полученных результатов оценки рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А., можно сделать следующие выводы:

– рентабельность реализованной продукции предприятия ИП Сатонин И.А. в 2020 году возросла по сравнению с 2018 годом (с 2,77% до 3,17%), это связано с большей динамикой увеличения среднегодового значения выручки по сравнению с динамикой роста прибыли от продаж. Так на каждый рубль прибыли от продаж приходится свыше 3 копеек прибыли в 2020 году;

– рентабельность производства предприятия ИП Сатонин И.А. за рассматриваемый период возросла (с 9,78% в 2018 году до 12,49% в 2020 году). Это обу-

словлено тем, что среднегодовая величина основных средств и материально-производственных запасов растёт медленнее, чем прибыль до налогообложения;

– рентабельность совокупного капитала в 2020 году возросла по сравнению с 2018 годом (с 4,36% до 4,99%), это произошло за счет большей динамики роста чистой прибыли по сравнению с динамикой роста активов; так в 2020 году на каждый рубль совокупного актива приходится почти 5 копеек чистой прибыли;

– рентабельность внеоборотных активов ИП Сатонин И.А. возросла в 2020 году по сравнению с 2018 годом (с 13,28% до 16,06%); так на каждый рубль оборотных активов приходится свыше 16 копеек чистой прибыли в 2020 году;

– рентабельность оборотных активов ИП Сатонин И.А. возросла в 2020 году по сравнению с 2018 годом (с 6,48% до 7,25%); так на каждый рубль оборотных активов приходится свыше 7 копеек чистой прибыли в 2020 году;

– рентабельность чистого оборотного капитала возросла в 2020 году по сравнению с 2018 годом (с 44,53% до 45,44%); так на каждый рубль оборотных активов приходится свыше 45 копеек чистой прибыли в 2020 году;

– на конец 2020 года на рубль собственного капитала приходится почти 12 копеек чистой прибыли, что почти на 2 копейки больше, чем в 2018 году.

Наглядно показатели оценки рентабельности представлены в таблице 1.15, что отражено на рисунке 1.5.

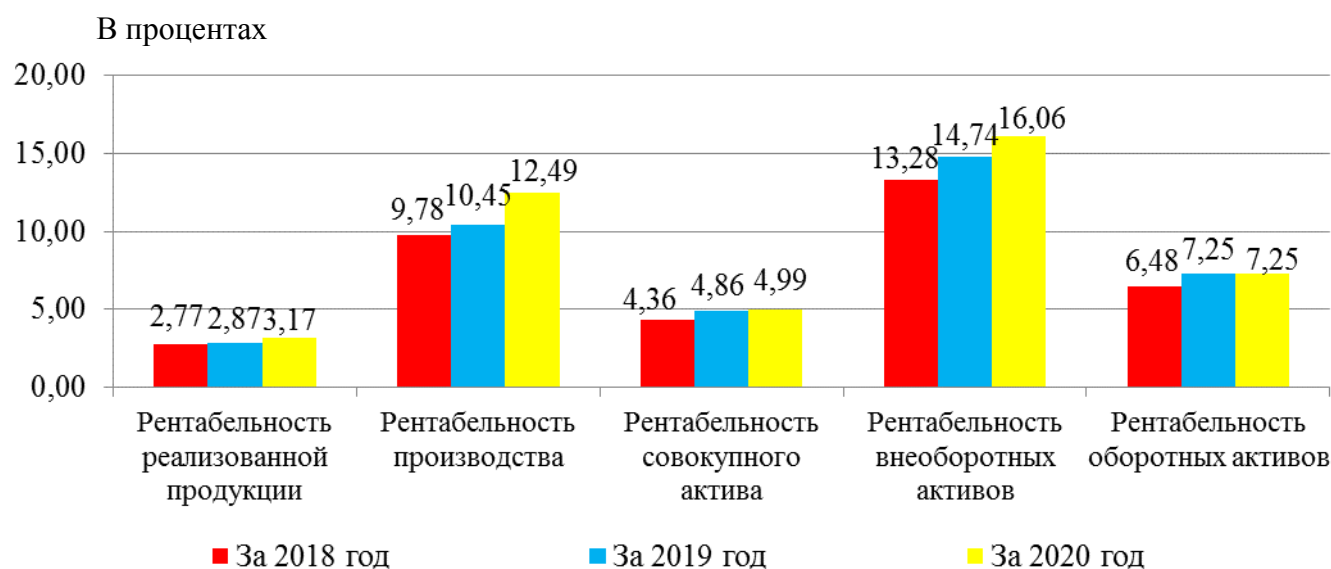


Рисунок 1.5 – Показатели рентабельности ИП Сатонин И.А.

Таким образом, анализ рентабельности ИП Сатонин И.А. показал, что оно работает эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

1.2.2.3 Оценка факторов внутренней среды

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

Была определена направленность действия каждого фактора и оценен каждый из факторов макросреды предприятия по пятибалльной шкале с точки зрения возможной силы воздействия на деятельность предприятия (5 – наиболее значимая), а также определен вес (значимость) каждого из факторов. Расчет средневзвешенной оценки факторов внутренней среды представлен в таблице 1.16.

Таблица 1.16 – Расчет средневзвешенной оценки факторов внутренней среды
В баллах

Внутренние факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Сильные стороны			
Большой опыт предприятия работы на рынке	0,15	5	0,75
Грамотный управленческий персонал предприятия	0,06	5	0,30
Организационная структура управления соответствует потребностям рынка	0,07	5	0,35
Действенная малозатратная реклама в сети Интернет	0,06	5	0,30
Большие объёмы производства металлоизделий и оказываемых ремонтных услуг для ГОКов	0,15	5	0,75
Предприятие прибыльное, прибыль растёт в динамике	0,06	5	0,30
Рост показателей ликвидности и рентабельности	0,05	5	0,25
Высокая квалификация производственного персонала	0,04	5	0,20
Высокий уровень обслуживания клиентов	0,15	5	0,75
Достойные заработные платы и социальный пакет в соответствии с ТК РФ	0,04	5	0,20

Окончание таблицы 1.16

В баллах

Внутренние факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Курсы повышения квалификации за счёт предприятия	0,02	4	0,08
Оборудование предприятия соответствует рыночным потребностям	0,04	5	0,20
Оборудование предприятия регулярно обновляется	0,04	5	0,20
Высокая квалификация производственного персонала	0,04	4	0,16
Высокий технический потенциал предприятия	0,03	5	0,15
Итого	1,00	-	4,94
Слабые стороны			
Конечная цена на продукцию сильно зависит от цен на сырьё	0,14	5	0,70
Недостаточно развита система обратной связи с клиентами	0,15	5	0,75
Существенные затраты на заработную плату сотрудникам предприятия	0,14	4	0,56
Низкая финансовая устойчивость предприятия	0,14	4	0,56
Снижение показателей оборачиваемости	0,13	4	0,52
Недостаточное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка	0,15	5	0,75
Предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку	0,15	5	0,75
Итого	1,00	-	4,59

В соответствии с данными таблицы 1.16 видно, что у предприятия более выражены сильные стороны (4,94 балла), по сравнению с ними слабые стороны менее значимы (4,59 баллов). Оценка внешней среды ИП Сатонин И.А. показала, что при проведении анализа стратегического потенциала стоит обратить внимание на следующие сильные стороны: большой опыт предприятия работы на рынке, большие объёмы производства металлоизделий и оказываемых ремонтных услуг для ГОКов и высокий уровень обслуживания клиентов. При этом имеются и слабые стороны: недостаточно развита система обратной связи с клиентами, недоста-

точное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка, предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку. Таким образом, были рассмотрены факторы внутренней и внешней среды ИП Сатонин И.А., определена направленность факторов, выявлены основные значимые факторы, которые будут использованы для формирования матрицы SWOT.

1.2.3 Анализ стратегического потенциала (SWOT-анализ)

SWOT-анализ – это метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности), threats (угрозы). [22]. Исходная матрица SWOT-анализа для предприятия ИП Сатонин И.А. представлена в таблице 1.17.

Таблица 1.17 – Исходная матрица SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
– большой опыт предприятия работы на рынке;	– предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку;
– большие объёмы производства металлоизделий и оказываемых ремонтных услуг для ГОКов;	– недостаточное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка;
– высокий уровень обслуживания клиентов.	– недостаточно развита система обратной связи с клиентами.
Возможности	Угрозы
– оперативность и надёжность поставок сырья;	– не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия;
– сильные позиции на рынке среди конкурентов;	– рост цен на закуп сырья;
– повышение спроса на услуги предприятия.	– большое число конкурентов на Челябинском рынке.

Для количественной оценки сильных и слабых сторон, угроз и возможностей предприятия ИП Сатонин И.А. были проставлены экспертные оценки значимости всех сочетаний сильных сторон и угроз, сильных сторон и возможностей и т.д.

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

Далее определяется совокупная количественная оценка параметров – суммируются полученные оценки по каждому параметру.

Данная матрица отражает существенность сильных и слабых сторон с учетом взаимодействия с факторами внешней среды ИП Сатонин И.А. и позволяет распределить приоритеты, для дальнейшего распределения ресурсы между различными проблемами. Результаты количественной оценки факторов внутренней и внешней среды предприятия ИП Сатонин И.А. представлены в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Количественная оценка факторов

В баллах

Факторы		Сильные стороны			Слабые стороны		
		– большой опыт предприятия работы на рынке;	– ства металлоизделий и оказания ремонтных услуг	– высокий уровень обслуживания клиентов.	– предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку;	– недостаточное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка;	– недостаточно развита система обратной связи с клиентами.
Возможности	– оперативность и надёжность поставок сырья;	5	5	4	3	2	2
	– сильные позиции на рынке среди конкурентов;	5	5	5	5	5	5
	– повышение спроса на услуги предприятия.	5	5	5	5	5	5
Угрозы	– не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия;	5	4	5	5	4	4
	– рост цен на закуп сырья;	2	4	4	3	2	2
	– большое число конкурентов на челябинском рынке.	4	4	4	4	4	4

В верхней части выделяются два раздела (сильные стороны, слабые стороны), в которые соответственно вносятся все выявленные на первом этапе сильные и слабые стороны организации. Слева матрицы также выделяются два раздела (возможности и угрозы), в которые вносятся все выявленные возможности и угрозы.

На пересечении разделов образуется четыре поля. На каждом из данных полей следует рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должно быть учтены при разработке стратегии поведения организации.

Общая значимость параметров представлена в таблице 1.19.

Таблица 1.19 – Суммарная оценка

		В баллах	
Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
– большой опыт предприятия работы на рынке;	26	– предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку;	25
– большие объёмы производства металлоизделий и оказываемых ремонтных услуг для ГОКов;	27	– недостаточное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка;	22
– высокий уровень обслуживания клиентов.	27	– недостаточно развита система обратной связи с клиентами.	22
Возможности	Оценка	Угрозы	Оценка
– оперативность и надёжность поставок сырья;	21	– не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия;	27
– сильные позиции на рынке среди конкурентов;	30	– рост цен на закуп сырья;	17
– повышение спроса на услуги предприятия.	30	– большое число конкурентов на челябинском рынке.	24

По результатам проведённого анализа можно сказать, что в сильных сторонах предприятия необходимо сделать акцент на больших объёмах оказываемых услуг и высоком уровне обслуживания клиентов. Среди слабых сторон самая значимая следующая сторона: предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку. В возможностях наибольшее значение занимают сильные позиции на рынке среди конкурентов и повышение спроса на услуги предприятия. Наиболее значимая угроза для предприятия ИП Сатонин И.А. – это то, что не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия.

После определения количественных характеристик следует сформировать проблемы и их решения для различных сочетаний сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями. Поле решений для предприятия ИП Сатонин И.А. по результатам стратегического анализа представлено в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Поле решений / мероприятий

В баллах

Факторы		Сильные стороны			Слабые стороны							
		– большой опыт предприятия работы на рынке;	– большие объёмы производства металлоизделий и оказания ремонтных услуг для ГОКов;	– высокий уровень обслуживания клиентов.	– предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку;	– недостаточное количество персонала для удовлетворения всех потребностей рынка;	– недостаточное развитие системы обратной связи с клиентами.					
Возможности	– оперативность и надёжность поставок сырья;	Поиск новых поставщиков (39)			Внедрение новой линии производства (65)			Развитие системы обратной связи с клиентами (22)				
	– сильные позиции на рынке среди конкурентов;											
	– повышение спроса на услуги предприятия.											
Угрозы	– не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия;	Выход в другие отрасли (23)							Внедрение новой линии производства (65)			Развитие системы обратной связи с клиентами (22)
	– рост цен на закуп сырья;											
	– большое число конкурентов на челябинском рынке.											

Таким образом получается проблемное поле в рамках SWOT-анализа. Мероприятия разрабатывались с учетом того, что они должны быть направлены на ликвидацию слабых сторон и угроз со стороны внешней среды, с использованием

сильных сторон и возможностей. Количественная оценка проблемы определяется как сумма экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрывааемых конкретной проблемой. На данном этапе определяется степень важности проблемы, для наиболее эффективного, рационального распределения ресурсов (таблица 1.21).

Таблица 1.21 – Количественная оценка и ранжирование решений

Ранг	Проблема/решение	В баллах
		Оценка
1	Внедрение новой линии производства	65
2	Поиск новых поставщиков	39
3	Выход в другие отрасли	23
4	Развитие системы обратной связи с клиентами	22

Результаты SWOT-анализа позволили выявить наиболее перспективное решение проблем – внедрение новой линии производства.

Выводы по разделу один

Объектом исследования в данной работе выступало ИП Сатонин И.А., предприятие, работающее на рынке оказания производства и ремонта металлоизделий для ГОКов.

SWOT-анализ показал, что в сильных сторонах предприятия необходимо сделать акцент на больших объёмах оказываемых услуг и высоком уровне обслуживания клиентов. Среди слабых сторон самая значимая следующая сторона: предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку. В возможностях наибольшее значение занимают сильные позиции на рынке среди конкурентов и повышение спроса на услуги предприятия. Наиболее значимая угроза для предприятия ИП Сатонин И.А. – это то, что не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия.

Результаты SWOT-анализа позволили выявить наиболее перспективное решение проблем – внедрение новой линии производства.

Также в работе был проведён финансово-экономический анализ деятельности предприятия.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности, запасов и основных средств. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике в результате роста чистой прибыли. Растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность. Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой работы предприятия. Доля денежных средств растёт за счёт увеличения чистой прибыли, это можно характеризовать как позитивный момент в деятельности предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств и снижение доли кредиторской задолженности.

Анализ ликвидности баланса показал, что на конец всех рассматриваемых периодов баланс предприятия неликвидный. Состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств.

Состояние ИП Сатонин И.А. оценивается как неустойчивое финансовое состояние, для формирования запасов требуются собственные и долгосрочные и краткосрочные источники финансирования. Ненормативные значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования негативно характеризуют общее финансовое состояние предприятия, свидетельствуя о финансовой зависимости. Однако, отмечаются удовлетворительные значения других показателей финансовой устойчивости, в частности, коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов предприятия, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности, это является позитивным моментом в деятельности предприятия.

Предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, однако, скорость оборачиваемости показателей снижалась, а период оборота рос, что говорит о негативной тенденции в деятельности предприятия.

Анализ рентабельности ИП Сатонин И.А. показал, что оно работает достаточно эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

2 УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ИП САТОНИН И.А. ЗА СЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ

2.1 Сравнение результатов стратегического и финансового анализов

В первом разделе выпускной квалификационной работы был выполнен стратегический анализ предприятия. Он показал, что в сильных сторонах предприятия необходимо сделать акцент на больших объёмах производства металлоизделий и оказываемых ремонтных услуг для ГОКов и высоком уровне обслуживания клиентов. Однако, предприятие предоставляет не все услуги, интересные рынку, что является слабой стороной ИП Сатонин И.А. В возможностях наибольшее значение занимают сильные позиции на рынке среди конкурентов и повышение спроса на услуги предприятия. Наиболее значимая угроза для предприятия ИП Сатонин И.А. – это то, что не все клиенты удовлетворены перечнем услуг предприятия. Полученные в результате проблемы и решения были проранжированы. По степени ранжирования выявлено наиболее актуальное мероприятие – внедрение новой линии производства.

Также в первом разделе выпускной квалификационной работы был выполнен финансовый анализ предприятия. В результате выявлены факторы, которые оказали положительное и отрицательное влияние на положение предприятия ИП Сатонин И.А.

Финансовое положение ИП Сатонин И.А. характеризуется как нестабильное, можно отметить следующие основные негативные моменты:

- растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность предприятия;
- преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы и затраты;
- значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования не соответствуют нормативным;

– состояние предприятия оценивается как неустойчивое, для формирования запасов требуются собственные, долгосрочные и краткосрочные заёмные источники финансирования;

– баланс предприятия неликвидный;

– скорость оборачиваемости показателей в основном снижается, а период оборота растёт, что говорит о негативной тенденции в деятельности предприятия.

Однако, наряду с негативными моментами в области финансов на предприятии ИП Сатонин И.А., имеются также и позитивные. Сюда можно отнести следующие факторы:

– отмечается рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности, запасов и основных средств;

– нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике в результате роста чистой прибыли;

– доля денежных средств в активах растёт за счёт увеличения чистой прибыли;

– отмечается рост доли собственных средств и снижение доли кредиторской задолженности;

– состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств;

– отмечаются удовлетворительные значения коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов предприятия, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности;

– предприятие имеет удовлетворительные значения показателей деловой активности;

– оно работает достаточно эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

Таким образом, введение новой линии производства позволит предприятию ИП Сатонин И.А. улучшить своё положение на рынке, повысить прибыльность и рентабельность, улучшить значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости, а также расширить клиентскую базу, увеличить объёмы продаж, повысить имидж относительно конкурентов.

2.2 Описание проекта

Суть проекта заключается в следующем: производить новый вид продукции, в результате чего появится возможность расширения клиентской базы, увеличения объема продаж, освоения территориально новых рынков сбыта.

Основная цель внедряемого проекта – увеличение объемов продаж, получение дополнительной прибыли за счет расширения ассортимента продукции.

В настоящее время на предприятие поступили заявки от пяти ГОКов Уральского Федерального округа на производство быстроознашивающихся элементов для цепей конвейеров ковшовых. Список заявок приведен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Заявки от ГОКов на производство быстроознашивающихся элементов для цепей конвейеров ковшовых

Наименование заказчика	Наименование изделий	Количество, в шт.
Кыштымский горно-обогатительный комбинат	Валик 103.14.03	190
	Звено внутреннее Втулка 103.14.13	250
	Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11	250
	Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12	250
	Звено внутреннее Ролик 103.14.14	250
	Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб	50
	Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб	50
	Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21	250
	Пластина наружная тип 1 103.14.01	200
	Пластина наружная тип 2 103.14.02	200
	Секция тяговой цепи 103.14.00сб	25
Шайба 103.14.04	550	
Тайгинский горно-обогатительный комбинат	Валик 103.14.03	200
	Звено внутреннее Втулка 103.14.13	275
	Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11	275
	Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12	275
	Звено внутреннее Ролик 103.14.14	275
	Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб	50
	Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб	50
	Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21	275
	Пластина наружная тип 1 103.14.01	225
Пластина наружная тип 2 103.14.02	225	

Окончание таблицы 2.1

Наименование заказчика	Наименование изделий	Количество, в шт.
Тайгинский горно-обогатительный комбинат	Секция тяговой цепи 103.14.00сб	22
	Шайба 103.14.04	650
Вишнегорский горно-обогатительный комбинат	Валик 103.14.03	225
	Звено внутреннее Втулка 103.14.13	400
	Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11	400
	Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12	400
Вишнегорский горно-обогатительный комбинат	Звено внутреннее Ролик 103.14.14	400
	Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб	45
	Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб	45
	Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21	400
	Пластина наружная тип 1 103.14.01	350
	Пластина наружная тип 2 103.14.02	350
	Секция тяговой цепи 103.14.00сб	30
	Шайба 103.14.04	675
Высокогорский горно-обогатительный комбинат	Валик 103.14.03	175
	Звено внутреннее Втулка 103.14.13	225
	Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11	225
	Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12	225
	Звено внутреннее Ролик 103.14.14	225
	Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб	40
	Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб	40
	Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21	225
	Пластина наружная тип 1 103.14.01	150
	Пластина наружная тип 2 103.14.02	150
	Секция тяговой цепи 103.14.00сб	20
	Шайба 103.14.04	450
Коалиновый горно-обогатительный комбинат	Валик 103.14.03	205
	Звено внутреннее Втулка 103.14.13	265
	Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11	265
	Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12	265
	Звено внутреннее Ролик 103.14.14	265
	Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб	60
	Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб	60
	Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21	265
	Пластина наружная тип 1 103.14.01	210
	Пластина наружная тип 2 103.14.02	210
	Секция тяговой цепи 103.14.00сб	35
	Шайба 103.14.04	700

Согласно вышеприведённой таблицы был рассчитан суммарный объём заказов на производство быстроизнашивающихся элементов для цепей конвейеров ковшовых (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Объём заказов

Наименование изделий	Количество	В шт.
Валик 103.14.03		995
Звено внутреннее Втулка 103.14.13		1 415
Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11		1 415
Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12		1 415
Звено внутреннее Ролик 103.14.14		1 415
Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб		245
Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб		245
Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21		1 415
Пластина наружная тип 1 103.14.01		1 135
Пластина наружная тип 2 103.14.02		1 135
Секция тяговой цепи 103.14.00сб		132
Шайба 103.14.04		3 025

Предприятие имеет для осуществления проекта необходимые производственные площади. Так как ИП Сатонин И.А. планирует внедрение новой линии производства, то соответственно потребуются введение нового производственного оборудования, а также привлечение квалифицированного персонала.

Горизонт расчета проекта – 2 года.

Источником инвестиций выступает нераспределенная прибыль предприятия, которая по данным бухгалтерского баланса на 2020 год составила – 16 423 тыс. руб., а свободные денежные средства – 6 444 тыс. руб.

2.3 Маркетинговый план

Для того, чтобы оценить целесообразность внедрения новой линии производства, следует провести анализ и оценку конкурентов предприятия в данном направлении (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Анализ конкурентов по новой продукции

Показатель	ИП Сато- нин И.А.	Конкуренты				Среднее
		ООО «Вым- пел- ком»	ООО «Стан- ко- опт»	ООО «При- вод- ные цепи»	ООО «Тех- трон»	
Цена, в руб.:						
– валик 103.14.03;	818	895	990	915	960	940,0
– звено внутреннее Втулка 103.14.13;	412	480	470	490	440	470,0
– звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11;	555	600	600	680	674	638,5
– звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12;	686	800	800	750	790	785,0
– звено внутреннее Ролик 103.14.14;	337	380	390	390	380	385,0
– звено внутреннее тип 1 103.14.10сб;	2739	3120	3120	3190	3104	3133,5
– звено внутреннее тип 2 103.14.20сб;	2767	3120	3120	3290	3144	3168,5
– звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21;	714	800	800	850	830	820,0
– пластина наружная тип 1 103.14.01;	964	1100	1100	1080	1150	1107,5
– пластина наружная тип 2 103.14.02;	571	650	670	650	670	660,0
– секция тяговой цепи 103.14.00сб;	14088	15560	15980	15840	15968	15837,0
– шайба 103.14.04.	513	560	565	590	565	570,0
Качество производимой продукции	Высо- кое	Выше сред- него	Высо- кое	Выше сред- него	Высо- кое	Высо- кое

Из таблицы 2.3 можно сделать вывод, что цены на продукцию будут установлены чуть ниже среднерыночной, чтобы привлечь большее число клиентов, при этом качество продукции будет на высоком уровне.

Цена на новую продукцию предприятия в ИП Сатонин И.А. будет ниже среднерыночной в среднем на 15%, что будет обусловлено следующими факторами:

- современное программное обеспечение, которое позволяет практически свести к нулю вероятность неверных расчётов, что в свою очередь позволяет достигать высочайшего качества изготавливаемой продукции;

- высокая квалификация сотрудника, опыт работы в данном направлении не менее 2 лет;

- хорошая мотивация персонала за счёт достойной сдельной оплаты труда;
- большой объём заказов.

Расчёт прогнозного объёма продаж по производству нового вида продукции приведён в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Расчёт прогнозного объёма продаж

В руб.

Наименование продукции	Цена за шт.	Количество, в шт.	Сумма
Валик 103.14.03	995	818	813 910
Звено внутреннее Втулка 103.14.13	1 415	412	582 980
Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11	1 415	555	785 325
Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12	1 415	686	970 690
Звено внутреннее Ролик 103.14.14	1 415	337	476 855
Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб	245	2 739	671 055
Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб	245	2 767	677 915
Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21	1 415	714	1 010 310
Пластина наружная тип 1 103.14.01	1 135	964	1 094 140
Пластина наружная тип 2 103.14.02	1 135	571	648 085
Секция тяговой цепи 103.14.00сб	132	14 088	1 859 616
Шайба 103.14.04	3 025	60	181 500
Итого	-	-	9 772 381

В соответствии с данными, приведёнными в таблице 2.4, видно, что практически по всем параметрам объект исследования будет превосходить своих конкурентов.

Позитивными факторами, гарантирующими, что потенциальный потребитель закажет новую продукцию предприятия по привлекательной цене высокого качества в ИП Сатонин И.А. являются следующие моменты:

- низкая цена;
- высокая известность предприятия;
- положительный имидж предприятия на рынке;
- высокая скорость обработки заказа;
- возможность оформления заказов через электронную почту при условии полной стопроцентной предоплаты.

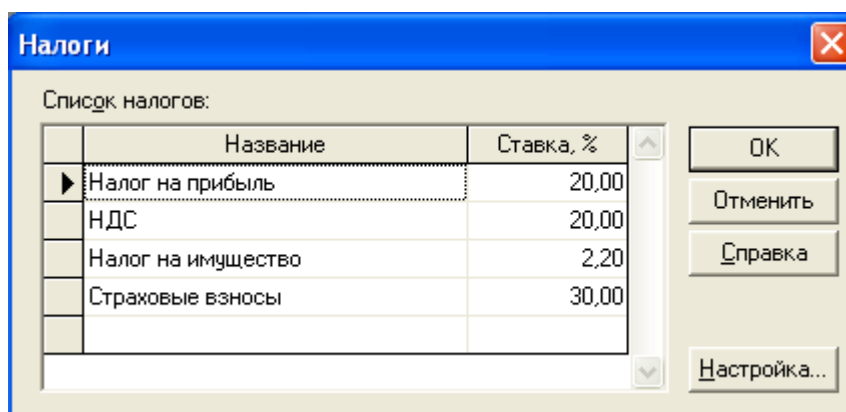
Прогнозируется, что по мере того как потенциальные потребители узнают о том, что на данном предприятии появилась услуга «цепь» по более доступной цене, чем у конкурентов, то число клиентов существенно возрастет.

Реализация новой услуги ИП Сатонин И.А. происходит по заключенным договорам как с юридическими, там и с физическими лицами. Объем реализации составляет 13 987 изделий в год или 22 изделия в день ($13987/(365-52)=21$). При этом суммарная выручка от реализации услуг в соответствии с заключенными договорами составит 9 772 381 руб. (с НДС). Стоит заметить, что одна бригада (4 человека) может изготовить в день порядка 45-60 изделий, поэтому необходимо привлечь 8 сотрудников (2 бригады, сменный график).

2.4 Окружение проекта

Имитационное моделирование проекта производства новой продукции проводилось с помощью программного продукта «ProjectExpert». Рассмотрим составляющие модуля «Окружение проекта».

Основные налоги, которые уплачивает предприятие ИП Сатонин И.А., представлены на рисунке 2.1.



Название	Ставка, %
Налог на прибыль	20,00
НДС	20,00
Налог на имущество	2,20
Страховые взносы	30,00

Рисунок 2.1 – Налоги проекта

Основной валютой в проекте являются рубли.

Учетная ставка (ставка рефинансирования) в проекте учтена в размере 4,25% (по данным на 22.03.2021 г.) [34].

2.5 Инвестиционный план

На предприятии имеются неиспользуемые производственные площади, планируется освободить имеющиеся площади, обустроить их в соответствии с требованиями техники безопасности и организовать там внедрение новой линии производства. Имеется помещение (100 кв. м.) в хорошем состоянии (ремонт проводился в 2019 году), оснащённое системой электроснабжения, вентиляции и отопления. Данное помещение сейчас занято хозяйственным инвентарём и неиспользуемыми материалами. Их предлагается перенести в другое помещение, а это подготовить для производства нового вида продукции.

Основное оборудование, мебель и оборотные активы по проекту приведены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Основное оборудование и мебель по проекту

В руб.

Наименование	Цена	Количество, в шт.	Стоимость общая	Доставка	Обучение	Поставщик
Основное оборудование						
Токарный с ЧПУ Z-MaT FTL550/1500	2 125 000	1	2 125 000	3 000	5 000	ООО «Битван»
Печь для закалки металла ПКЭ-100	157 950	1	157 950	3 000	5 000	ООО «Новые технологии»
Лазерный станок по металлу «WATTSAN 1530 BASIC»	2 030 000	1	2 030 000	3 000	5 000	ООО «СТАНКОПРОМ»
Гидравлический листогибочный пресс «MBH-3020»	653 000	1	653 000	3 000	5 000	ООО «Компания «РуСтан»
Пресс механический для установки запрессовочного крепежа (усилие 1,6 т) «RIV2100»	150 000	1	150 000	3 000	5 000	ООО «БОЛТ-ШОП»
Мебель						
Стол производственный «Профи» СППП 1950x800x860	15 000	2	30 000	500	-	ООО «МебельФронт»

Продолжение таблицы 2.5

В руб.

Наименование	Цена	Количество, в шт.	Стоимость общая	Доставка	Обучение	Поставщик
Стол-тумба купе без бортов (двери с двух сторон) «СТК-2-1200/600» с полкой «ПО-3»	25 000	2	50 000	500	-	ООО «МебельФронт»
Оборотные активы						
Круг стальной 40 мм сталь 30ХГСА ГОСТ 1133-71 кованный (валик); длина 3 м, 23 детали	32 000	0,0294	940,8	9,41	-	ООО «ЧерМетКом»
Труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	7,42	-	ООО «ЧерМетКом»
Лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 1 пластина тип 1), 278 деталей	91 600	0,0842	7712,72	77,13	-	ООО «ЧерМетКом»
Лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее пластина тип 2), 225 деталей	91 600	0,0842	7712,72	77,13	-	ООО «ЧерМетКом»
Труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (ролик); 3 м, 44 детали	57 500	0,0129	741,75	7,42	-	ООО «ЧерМетКом»
Лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 2 пластина тип 3), 216 деталей	91 600	0,0842	7712,72	77,13	-	ООО «ЧерМетКом»
Лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (пластина наружная тип 1), 160 деталей	91 600	0,0842	7712,72	77,13	-	ООО «ЧерМетКом»
Лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (пластина наружная тип 2), 270 деталей	91 600	0,0842	7712,72	77,13	-	ООО «ЧерМетКом»
Лист х/к 4х1000х2000 30ХГСА (шайба) на 694 детали	285 000	0,0624	17784	177,84	-	ООО «ЧерМетКом»

Окончание таблицы 2.5

В руб.

Наименование	Цена	Количество, в шт.	Стоимость общая	Доставка	Обучение	Поставщик
Болт	8,5	100	850	-	-	ООО «МетизСтройЦентр»
Шайба 8	5,5	100	550	-	-	ООО «МетизСтройЦентр»
Прочее						
Спецодежда (летний комплект)	2 500	8	20 000	300	-	ООО «Спецформа-Челябинск»
Спецодежда (зимний комплект)	4 000	8	32 000	300	-	ООО «Спецформа-Челябинск»
Хозяйственный инвентарь	3 000	1	3 000	-	-	ООО «СпецРегион»
Добавление информации на сайт предприятия о новой услуге	2 000	1	2 000	-	-	ИП Сатонин И.А.
Рассылка информации клиентам предприятия о новой услуге (вместе с прайсами)	2 500	1	2 500	-	-	ИП Сатонин И.А.
Печать визиток	2	1 000	2 000	-	-	ООО «СкайПринт»
Итого	5 359 809,62					-

Исходя из представленной таблицы 2.5 можно сделать вывод о том, что стоимость реализации проекта составит 5 359 809 руб. 62 коп. Данные денежные средства будут взяты из собственных средств, так как ИП Сатонин И.А. обладает необходимой суммой денежных средств (6 444 000 руб.).

Амортизация на предприятии рассчитывается линейным способом в соответствии со сроком полезного использования. Если стоимость каждой отдельно взятой единицы оборудования и мебели меньше 100 000 рублей, то амортизация начисляться не будет, а будет сразу списана на затраты.

Инвестиционный план необходим для составления календарного графика работ проекта. В данном плане отражены работы проекта, их длительность, даты начала и окончания, а также стоимость запланированных работ проекта.

Календарный план реализации проекта представлен в Приложении Г в таблице Г.1. Длительность работ проекта и логические связи между ними наглядно представлены на диаграмме Гантта в Приложении Д на рисунке Д.1.

2.6 Производственный план

Далее следует рассмотреть затраты связанные с открытием цеха производства новой продукции. Рассмотрим постоянные затраты.

Амортизация в программе «Project Expert» входит в постоянные издержки, однако, рассчитывается отдельно при формировании календарного плана в инвестиционном плане. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 рублей (пункт 1 статьи 256 НК РФ). Общие издержки ИП Сатонин И.А. в расчёте на месяц представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Общие издержки ИП Сатонин И.А.

Наименование затрат	В тыс. руб.	
	Сумма (с НДС)	Сумма (без НДС)
Электроэнергия на освещение помещения	1 000	800
Закупка средств по уходу и моющих средств	100	80
Бумага, канцелярские принадлежности	100	80
Реклама	1000	800
Итого	2 200	1 760

Из всех коммунальных платежей новым источником расхода будет являться только электроэнергия на освещение помещения, так как остальные коммунальные платежи (теплоэнергия, ремонт и обслуживание, вывоз мусора и ТБО и прочие) оплачивались ранее и не зависят от проекта. Затраты на электроэнергию на освещение помещения по данным предприятия составят 1 000 руб. в месяц.

Расчёт затрат на закупку средств по уходу и моющих средств для ухода за техникой и мебелью осуществлялся исходя из норматива на 1 кв.м. площади – 1 руб. в месяц, то есть на 100 кв. м. эта сумма составит 100 руб. в месяц.

Затраты на приобретение канцелярских принадлежностей и бумаги составят по нормативам предприятия 100 руб. в месяц или 1 200 руб. в год. Реклама будет большей частью бесплатной (на сайте предприятия, адресная рассылка информации клиентам). В дополнение к рекламе предлагается напечатать листовки на новую продукцию, стоимость составит 2 руб. за листовку. Объем – 500 штук.

Далее следует рассмотреть план по персоналу. План по персоналу в ИП Сатонин И.А. для производства нового вида продукции представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – План по персоналу ИП Сатонин И.А.

Наименование должности	Оклад, в руб.	Число рабочих, в чел.	Оплата труда в течение
Управление			
Директор (доплата)	1 500	1	периода производства
Главный бухгалтер (доплата)	1 000	1	периода производства
Бухгалтеры (доплата)	500	2	периода производства
Кассир (доплата)	500	1	периода производства
Экономист (доплата)	500	1	периода производства
Начальник коммерческого отдела (доплата)	1 000	1	периода производства
Менеджер по продажам (доплата)	500	2	периода производства
Начальник отдела закупок (доплата)	1 000	1	периода производства
Менеджер по закупке (доплата)	500	2	периода производства
Юрист (доплата)	500	1	периода производства
Производство			
Начальник производства (доплата)	1 000	1	периода производства
Начальник планово-диагностического отдела (доплата)	1 000	1	периода производства
Специалист по техническому сопровождению (доплата)	500	2	периода производства
Контролёр ОТК	500	2	периода производства
Токарь	25 000	2	периода производства
Оператор ЧПУ	30 000	2	периода производства
Сборщик	24 000	4	периода производства
Разнорабочие (доплата)	1 000	2	периода производства
Уборщица (доплата)	500	2	периода производства
Маркетинг			
Маркетолог (доплата)	500	1	периода производства
Итого	-	32	-

Планируется задействовать в проекте 33 человека, из них вновь принятых рабочих – 8 человек и доплата уже существующим рабочим – у 25 человек.

Далее следует рассмотреть прямые издержки.

Затраты на сырьё и материалы приведены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Расчёт затрат на сырьё и материалы

В руб.

Наименование	Цена за тонну	Количество, в тонн.	Стоимость за металло-изделие-заготовку	Количество изделий из металлозаготовки, в шт.	Количество деталей (для сборных элементов), в шт.	Затраты на одну заготовку
Валик 103.14.03						40,90
– круг стальной 40 мм сталь 30ХГСА ГОСТ 1133-71 кованный (валик); длина 3 м, 23 детали	32 000	0,0294	940,8	23	1	40,90
Звено внутреннее Втулка 103.14.13						20,60
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	36	1	20,60
Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11						27,74
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 1 пластина тип 1), 278 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	278	1	27,74
Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12						34,28
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее пластина тип 2), 225 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	225	1	34,28
Звено внутреннее Ролик 103.14.14						16,86
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (ролик); 3 м, 44 детали	57 500	0,0129	741,75	44	1	16,86
Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб						158,11
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	36	1	20,60

Продолжение таблицы 2.8

В руб.

Наименование	Цена за тонну	Количество, в тонн.	Стоимость за металлоизделие-заготовку	Количество изделий из металлозаготовки, в шт.	Количество деталей (для сборных элементов), в шт.	Затраты на одну заготовку
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 1 пластина тип 1), 278 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	278	1	27,74
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее пластина тип 2), 225 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	225	2	68,56
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	36	2	41,21
Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб						117,30
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	36	1	20,60
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 1 пластина тип 1), 278 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	278	2	55,49
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	36	2	41,21
Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21						35,71
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 2 пластина тип 3), 216 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	216	1	35,71
Пластина наружная тип 1 103.14.01						48,20
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (пластина наружная тип 1), 160 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	160	1	48,20
Пластина наружная тип 2 103.14.02						28,57
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (пластина наружная тип 2), 270 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	270	1	28,57

Окончание таблицы 2.8

В руб.

Наименование	Цена за тонну	Количество, в тонн.	Стоимость за металло-изделие-заготовку	Количество изделий из металлозаготовки, в шт.	Количество деталей (для сборных элементов), в шт.	Затраты на одну заготовку
Секция тяговой цепи 103.14.00сб						601,34
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	36	2	41,21
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 1 пластина тип 1), 278 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	278	2	55,49
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее пластина тип 2), 225 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	225	1	34,28
– труба толстостенная 114х6; ГОСТ 8732-78; сталь 30ХГСА (втулка); 3 м, 36 деталей	57 500	0,0129	741,75	36	2	41,21
– круг стальной 40 мм сталь 30ХГСА ГОСТ 1133-71 кованный (валик); длина 3 м, 23 детали	32 000	0,0294	940,8	23	4	163,62
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (пластина наружная тип 1), 160 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	160	2	96,41
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (пластина наружная тип 2), 270 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	270	2	57,13
– болт	8,5	1	8,5	1	8	68,00
– шайба	5,5	1	5,5	1	8	44,00
Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21						35,71
– лист стальной г/к 12х1500х6000 30ХГСА (звено внутреннее тип 2 пластина тип 3), 216 деталей	91 600	0,0842	7 712,72	216	1	35,71
Шайба 103.14.04						25,63
– лист х/к 4х1000х2000 30ХГСА (шайба) на 694 детали	285 000	0,0624	17 784	694	1	25,63

Рассчитаем затраты электроэнергии. Затраты на электроэнергию, затраченную на работу оборудования, рассчитываются по формуле (2.1):

$$Z_{\text{привод}} = M \cdot T \cdot Q, \quad (2.1)$$

где M – суммарная мощность оборудования;

T – тариф (руб. за кВт/час);

Q – время работы оборудования за год.

Общая мощность оборудования составляет 63,5 кВт. Стоимость одного киловатта электроэнергии 3,03 руб. / кВт в час. Режим работы оборудования: 2 432 часов (по 8 часов 304 дня в году), тогда расход составит 464 244 руб. 48 коп. в год, что составляет 4,75% от объёма продаж.

Прямые издержки на продукцию предприятия ИП Сатонин И.А. представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Прямые издержки на продукцию предприятия

В руб.

Наименование продукции	Сумма прямых затрат в расчёте на единицу продукции				
	Сырьё и материалы	Транспортные расходы (1%)	Электроэнергия на привод оборудования (4,75%)	Потери и брак (10% от стоимости материалов)	Итого прочие расходы
Валик 103.14.03	40,90	9,95	47,26	4,09	61,30
Звено внутреннее Втулка 103.14.13	20,60	14,15	67,21	2,06	83,42
Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11	27,74	14,15	67,21	2,77	84,14
Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12	34,28	14,15	67,21	3,43	84,79
Звено внутреннее Ролик 103.14.14	16,86	14,15	67,21	1,69	83,05
Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб	158,11	2,45	11,64	15,81	29,90
Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб	117,30	2,45	11,64	11,73	25,82

Наименование продукции	Сумма прямых затрат в расчёте на единицу продукции				
	Сырьё и материалы	Транспортные расходы (1% от стоимости материалов)	Электроэнергия на привод оборудования (4,75%)	Потери и брак (10% от стоимости материалов)	Итого прочие расходы
Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21	40,90	0,41	47,26	4,09	51,76
Пластина наружная тип 1 103.14.01	20,60	0,21	67,21	2,06	69,48
Пластина наружная тип 2 103.14.02	27,74	0,28	67,21	2,77	70,26
Секция тяговой цепи 103.14.00сб	34,28	0,34	67,21	3,43	70,98
Шайба 103.14.04	16,86	0,17	67,21	1,69	69,07

Таким образом, рассмотрены все издержки по проекту.

Далее проводился анализ и оценка эффективности проекта, который включает в себя несколько этапов: ставка дисконта; оценка эффективности с помощью интегральных показателей; оценка рисковости проекта.

2.7 Анализ и оценка эффективности проекта

2.7.1 Ставка дисконта

Так как источником финансирования являются собственные средства предприятия, то ставку дисконтирования рассчитаем по методу расчета стоимости капитальных активов CAPM (рассчитывается по формуле 2.2):

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

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

R_m – средняя доходность отрасли;

R – безрисковая ставка доходности.

В качестве безрисковых активов возьмём ставку рефинансирования, которая составляет 4,25% годовых. β -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (сырьё и материалы, подотрасль «металлургия») и равен 0,83 (данные для расчёта приведены в приложении Ж).

Для определения ставки доходности отрасли были рассмотрены ПИФы за год – с 28.02.2020 г. по 28.02.2021 г.: «ВТБ - Фонд Metallургии» (57,58%), «ПРОМ-СВЯЗЬ - Золото» (13,74%) и «ВТБ - Фонд Нефтегазового сектора» (2,00%). Среднее значение составило 24,44% [31].

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

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

где R_m – реальная средняя ставка доходности отрасли;

E_m – номинальная средняя ставка доходности отрасли (средняя доходность по трем ПИФам: 24,44%);

i – темп инфляции, 3% годовых [20].

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

$$R_m = \frac{1 + 0,2444}{1 + 0,03} - 1 = 0,2082 \text{ или } 20,82\%.$$

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

$$r = 4,25 + 0,83 \cdot (20,82 - 4,25) = 18,00\%.$$

Подставив все значения в формулу получим ставку дисконтирования, равную 18,00%. С помощью расчета интегральных показателей и рассчитанной ставки дисконта проведем оценку эффективности проекта.

2.7.2 Оценка эффективности с помощью интегральных показателей

Финансовый план оценивает денежные ресурсы и потоки, необходимые бизнесу для выполнения бизнес-плана. Прогнозная финансовая отчетность по проекту представлена в приложениях Ж – К на рисунках Ж.1 – К.1.

Оценку экономической эффективности инвестиционного проекта проведем по кэш-фло и интегральным показателям оценки эффективности инвестиций: NPV (дисконтированный денежный поток), IRR (внутренняя норма доходности), PI (уровень рентабельности инвестиций), PP (срок окупаемости инвестиций), DPP (дисконтированный срок окупаемости).

Для того, чтобы определить эффективность инвестиций в проект, определим чистую приведенную стоимость на основе денежных потоков. Чистая приведенная стоимость денежных потоков рассчитывается по формуле (2.4):

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

где NPV – чистая приведенная стоимость денежных потоков;

CF_t – чистый поток денежных средств;

r – ставка дисконтирования;

t – период, за который нужно произвести расчет.

I₀ – объем начальных инвестиций.

Согласно проведенным расчётам чистая приведенная стоимость составит 586 001 руб.

Рассчитаем простой период окупаемости проекта (PP) от начала осуществления проекта до достижения периода, за который инвестиционные затраты покрываются денежными поступлениями (формула 2.5):

$$PP = \frac{I_0}{NP} \cdot 365, \quad (2.5)$$

где I₀ – первоначальные инвестиции по мероприятию;

NP – чистая прибыль.

Период, необходимый на покрытие инвестиций за счет генерируемого проектом чистого денежного потока, составляет 21 месяц.

Для определения периода, через которое дисконтированная сумма притоков должна полностью сравняться с дисконтированной суммой оттоков денежных средств по рассматриваемому проекту, рассчитывается дисконтированный срок окупаемости проекта по формуле (2.6) [6]:

$$DPP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^n CF_t \cdot \frac{1}{(1+IRR)^t}}, \quad (2.6)$$

где DPP – дисконтированный период окупаемости.

Дисконтированный период окупаемости предлагаемого к реализации проекта равен 22 месяцам. Рассчитаем индекс доходности (формула 2.7), который характеризует какой доход будет получен на 1 рубль дисконтированных инвестиций:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t \cdot \frac{1}{(1+IRR)^t}}{I_0}, \quad (2.7)$$

где PI – индекс доходности [6].

Индекс доходности имеет показатель больше единицы ($PI = 1,11$), что свидетельствует о целесообразности реализации проекта.

Рассчитаем внутреннюю норму рентабельности, который демонстрирует максимальную альтернативную стоимость инвестиций, под которую их возможно получить, но при этом проект имеет нулевую доходность (формула 2.8):

$$NPV = \sum_{t=1}^n CF_t \cdot \frac{1}{(1+IRR)^t} - I_0 = 0, \quad (2.8)$$

где **IRR** – внутренняя норма рентабельности [6].

IRR рассчитана при ставке дисконтирования равной 18,00% и составляет 47,50%, что говорит о наличии запаса устойчивости проекта.

Рассчитанные показатели эффективности реализации проекта производства новой продукции при сроке проекта 24 месяца приведены на рисунке 2.2.

Эффективность инвестиций	
Длительность проекта: 24 мес.	
Период расчета: 24 мес.	
Показатель	Рубли
▶ Ставка дисконтирования, %	18,00
Период окупаемости - РВ, мес.	21
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	22
Средняя норма рентабельности - ARR, %	60,40
Чистый приведенный доход - NPV	586 001
Индекс прибыльности - PI	1,11
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	47,50
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	14,42

Рисунок 2.2 – Оценка эффективности с помощью интегральных показателей

В соответствии с данными рисунка 2.2 видно, что проект производства новой продукции окупится за 22 месяца. Чистый приведенный доход значительно выше нуля (586 001 рубля за 2 года реализации проекта), значит проект приносит прибыль. На вложенный рубль проект дает 11 копеек прибыли согласно значению индекса доходности. Критерий IRR больше цены капитала (47,50% против 18,00%), следовательно, значит проект имеет хороший запас прочности.

Из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что проект производства новой продукции является эффективным и его целесообразно принять к реализации. Далее проводился оценка рисковости проекта, в том числе оценка рисков методом чувствительности, безубыточности проекта и Монте-Карло.

2.8 Оценка рисковости проекта

2.8.1 Оценка рисков методом чувствительности

Оценка рисков методом чувствительности применяется, если нужно выявить стабильность и силу влияния одной из составляющих проекта [6]. Были рассмотрены и введены данные, которые непосредственно связаны с проектом, реализуемым предприятием ИП Сатонин И.А. Расчет производился в диапазоне изменений от -40% до 40% с шагом расчета 20%. Чтобы проанализировать чувствительность,

использованы следующие параметры: цена сбыта, объём сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки (рисунок 2.3).

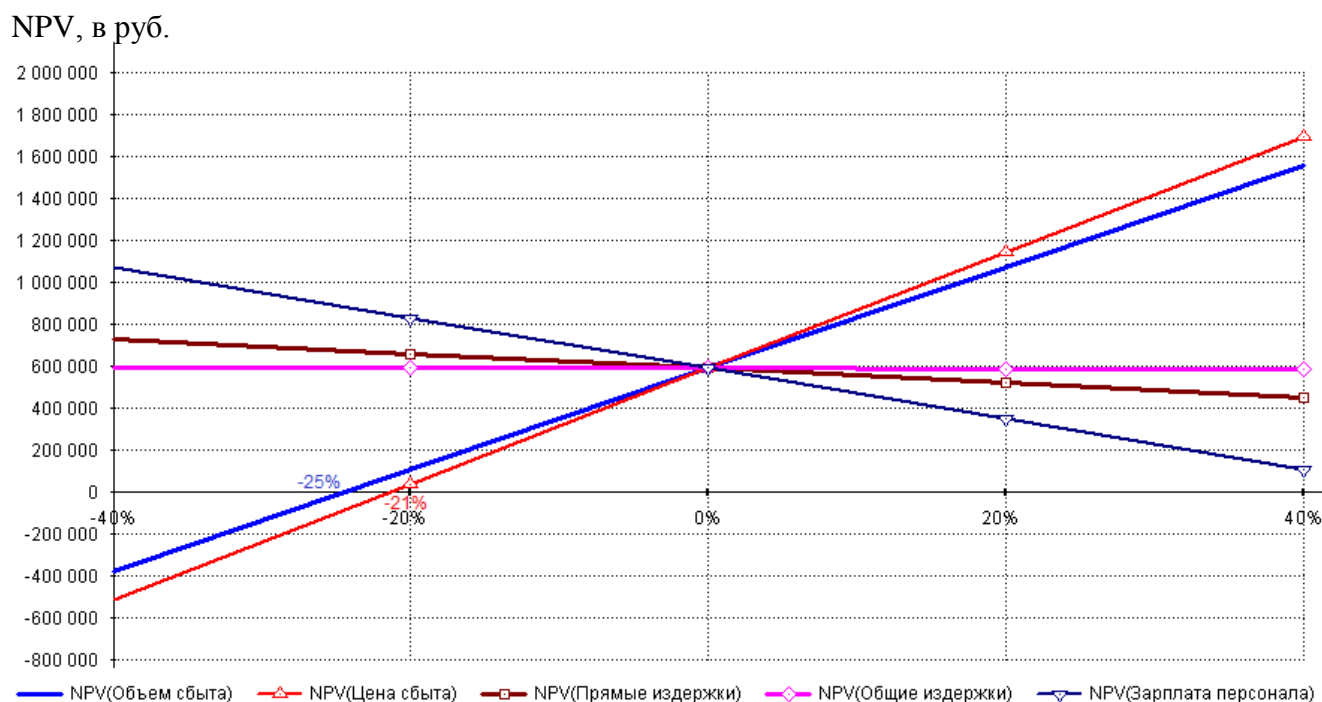


Рисунок 2.3 – Оценка рисков методом чувствительности проекта

Оценка рисков методом чувствительности показала, что проект наиболее чувствителен к изменению цены сбыта. При уменьшении цены сбыта более, чем на 27% NPV проекта станет отрицательным. Снижение цены невозможно, так как цены на рынке будут приемлемые (на 20% ниже среднерыночных) при высочайшем качестве оказания услуг. Что касается остальных параметров проекта, то при их изменении более, чем на 50% в разные стороны проект остаётся прибыльным, следовательно, эти показатели не влияют существенным образом на изменение NPV. Таким образом, проект можно признать низко рискованным, поэтому его необходимо принять к реализации.

2.8.2 Оценка рисков методом безубыточности

Точка безубыточности – это такой показатель, при котором предприятие будет иметь нулевой финансовый результат, то есть когда мы не имеем прибыли, но и не несем убытков [33]. Точка безубыточности рассчитывается по формуле (2.9):

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

где ПЗ – сумма постоянных расходов на весь объем реализации продукции;
 В – выручка от реализации продукции;
 ПерЗ – переменные расходы на продукцию.

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

$$МП = В - ПерЗ. \quad (2.10)$$

Определение запаса финансовой прочности (ЗФП) характеризует на сколько процентов можно снизить плановый объем продаж до безубыточного состояния (формула 2.11) [33]:

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

Расчет точки безубыточности (без НДС), запаса финансовой прочности и операционного рычага по проекту производства новой линии производства за 2021 – 2022 гг. приведён на рисунке Л.1 приложения Л.

Как видно из полученных данных, запланированный объем продаж ИП Сатонин И.А. по новой продукции превышает безубыточный объем продаж, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Следует отметить, что объём продаж может только возрастать по мере того как новые клиенты будут узнавать о новой продукции.

В течение всего срока проекта цена будет фиксированной, поэтому при формировании цены инфляция не учитывается.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по проекту внедрения новой линии производства по продукции «Валик 103.14.03» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.4.

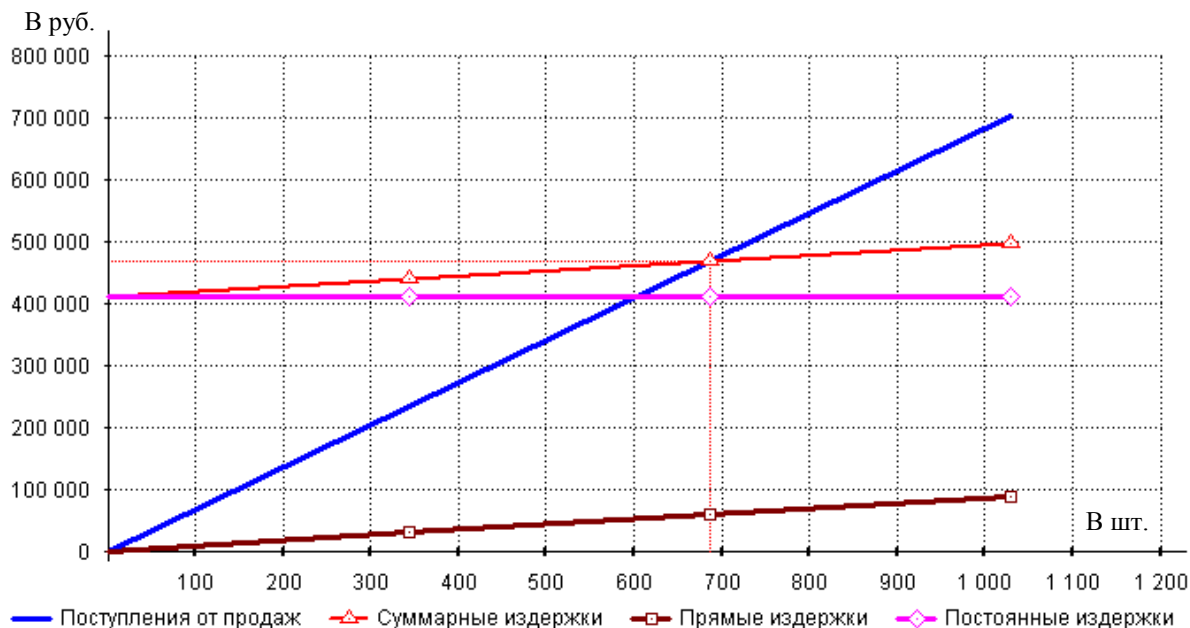


Рисунок 2.4 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Валик 103.14.03»

Запланированный объем продаж по продукции «Валик 103.14.03» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности – 31,07%. Результаты расчета анализа безубыточности по продукции «Звено внутреннее Втулка 103.14.13» в 2022 году представлены на рисунке 2.5.

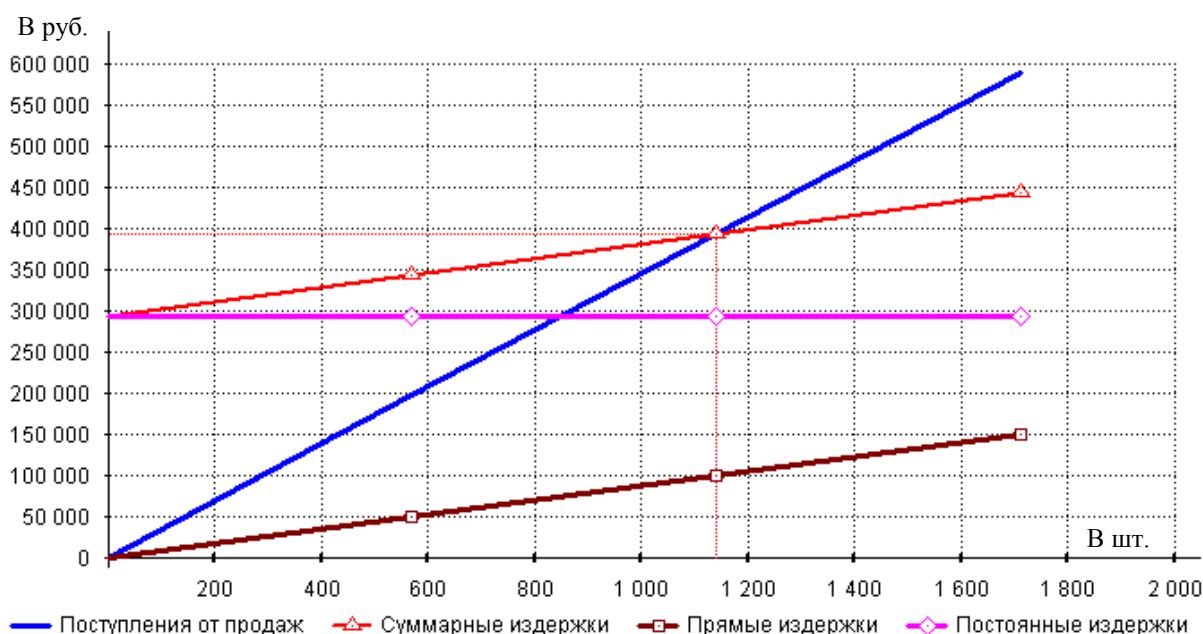


Рисунок 2.5 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Звено внутреннее Втулка 103.14.13»

Запланированный объем продаж по продукции «Звено внутреннее Втулка 103.14.13» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет приемлемый запас финансовой прочности – 19,31%.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по продукции «Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.6.

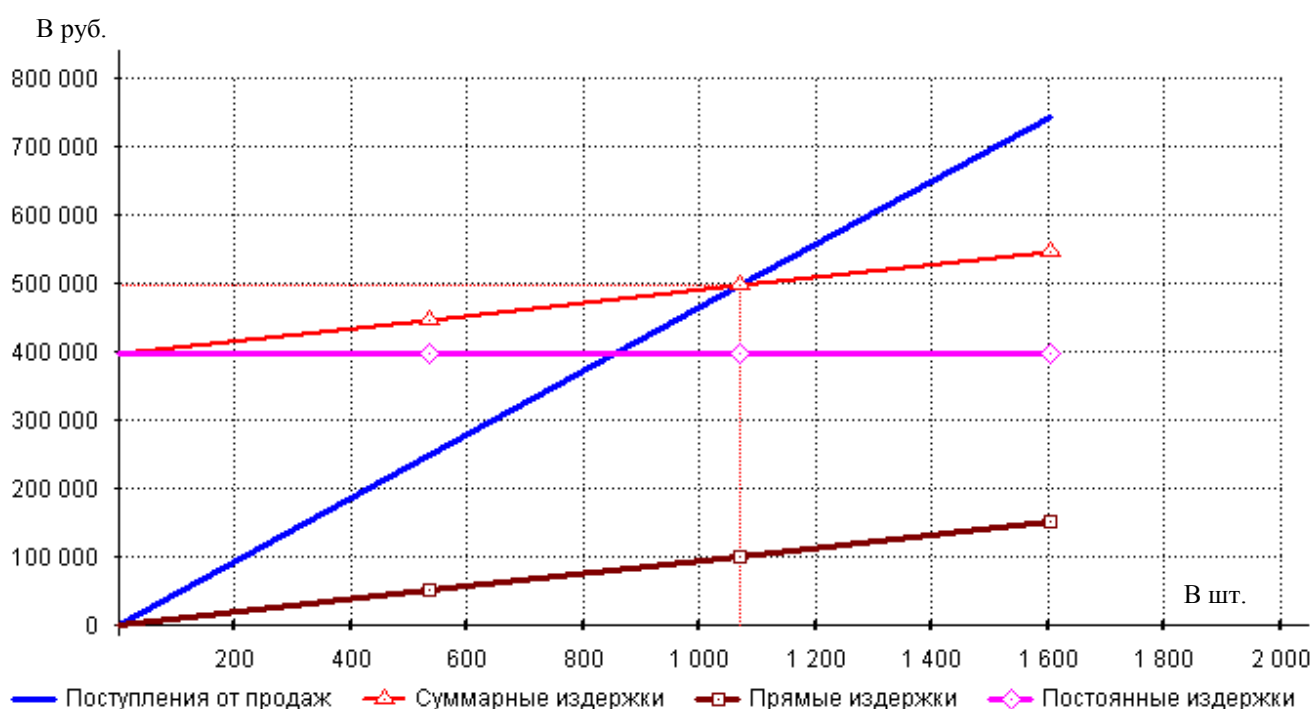


Рисунок 2.6 – Оценка рисков методом безубыточности в денежном выражении в 2022 году по продукции «Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11»

Запланированный объем продаж по продукции «Звено внутреннее Пластина тип 1 103.14.11» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет приемлемый запас финансовой прочности по продукции – 24,45%.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по проекту внедрения новой линии производства по продукции «Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.7.

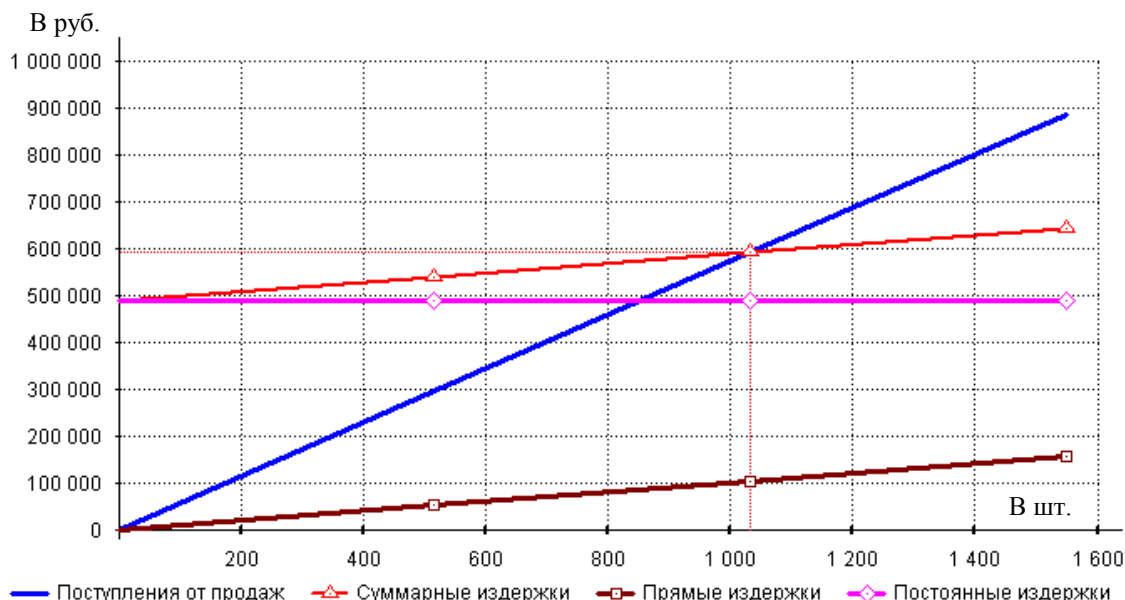


Рисунок 2.7 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12»

Запланированный объем продаж по продукции «Звено внутреннее Пластина тип 2 103.14.12» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет приемлемый запас финансовой прочности – 27,02%. Результаты расчета анализа безубыточности по продукции «Звено внутреннее Ролик 103.14.14» в 2022 году представлены на рисунке 2.8.

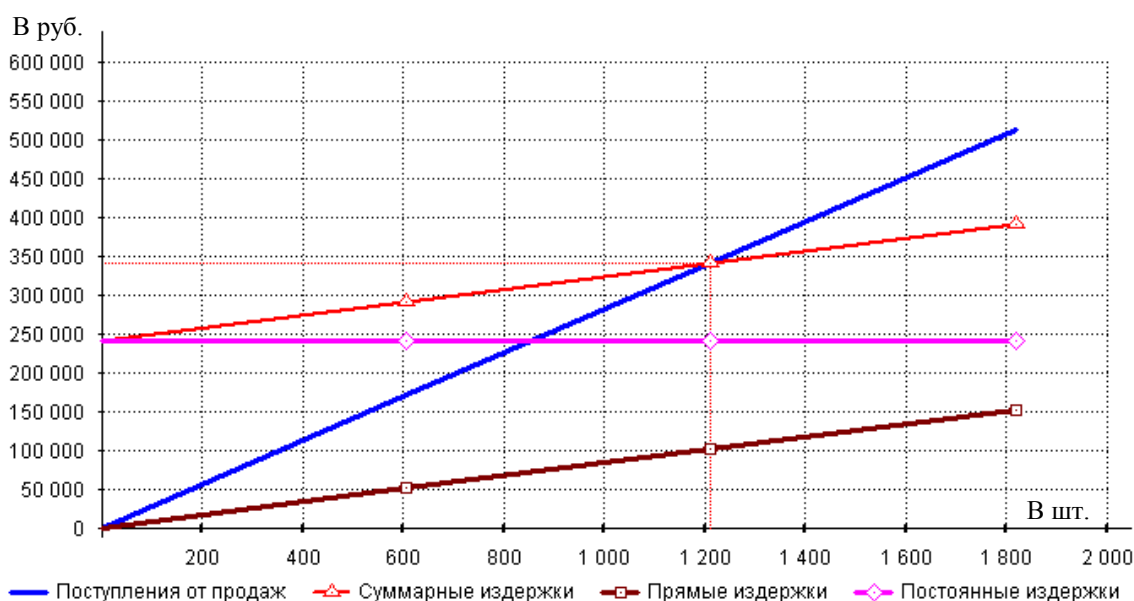


Рисунок 2.8 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Звено внутреннее Ролик 103.14.14»

Запланированный объем продаж по продукции «Звено внутреннее Роллик 103.14.14» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет допустимый запас финансовой прочности – 14,27%.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по продукции «Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.9.

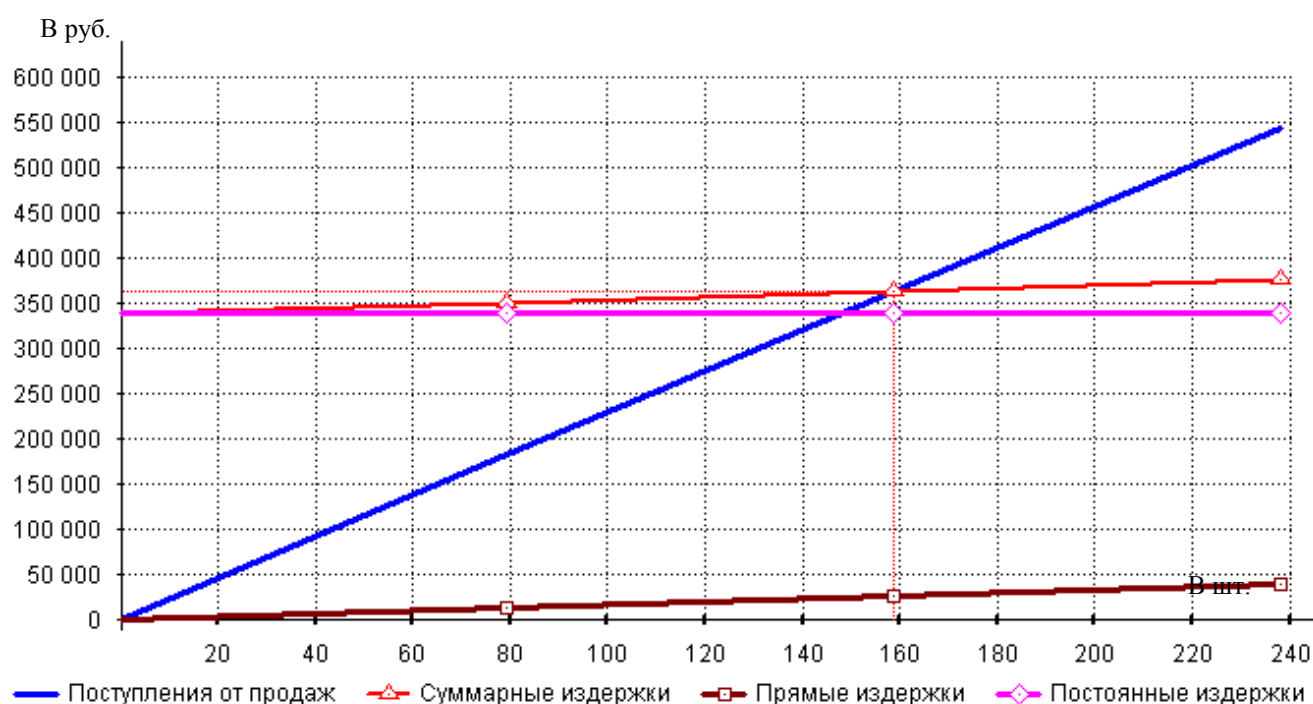


Рисунок 2.9 – Оценка рисков методом безубыточности в денежном выражении в 2022 году по продукции «Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб»

Запланированный объем продаж по продукции «Звено внутреннее тип 1 103.14.10сб» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности по продукции – 35,24%.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по проекту внедрения новой линии производства по продукции «Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.10.

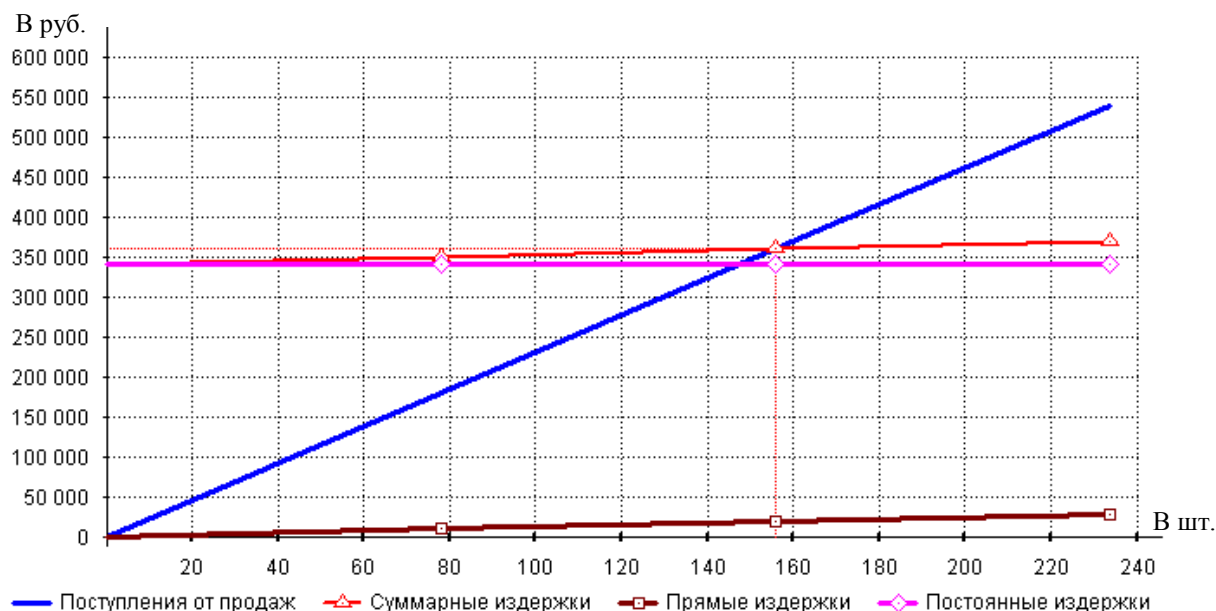


Рисунок 2.10 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб»

Запланированный объем продаж по продукции «Звено внутреннее тип 2 103.14.20сб» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности – 36,39%. Результаты расчета анализа безубыточности по продукции «Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21» в 2022 году представлены на рисунке 2.11.

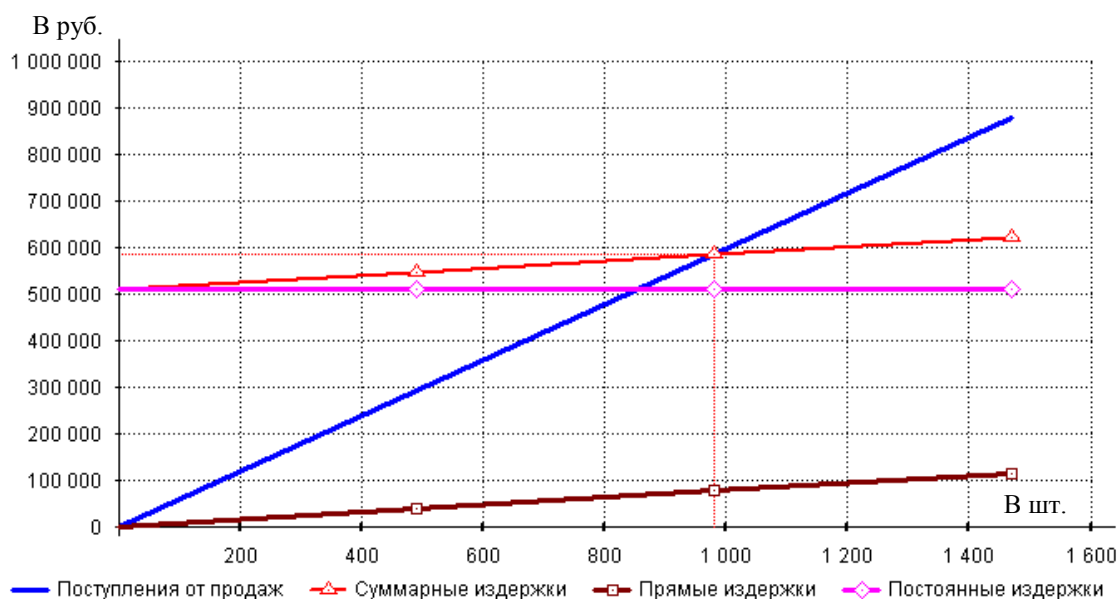


Рисунок 2.11 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21»

Запланированный объем продаж по продукции «Звено внутреннее тип 2 Пластина тип 3 103.14.21» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности – 30,69%.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по продукции «Пластина наружная тип 1 103.14.01» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.12.

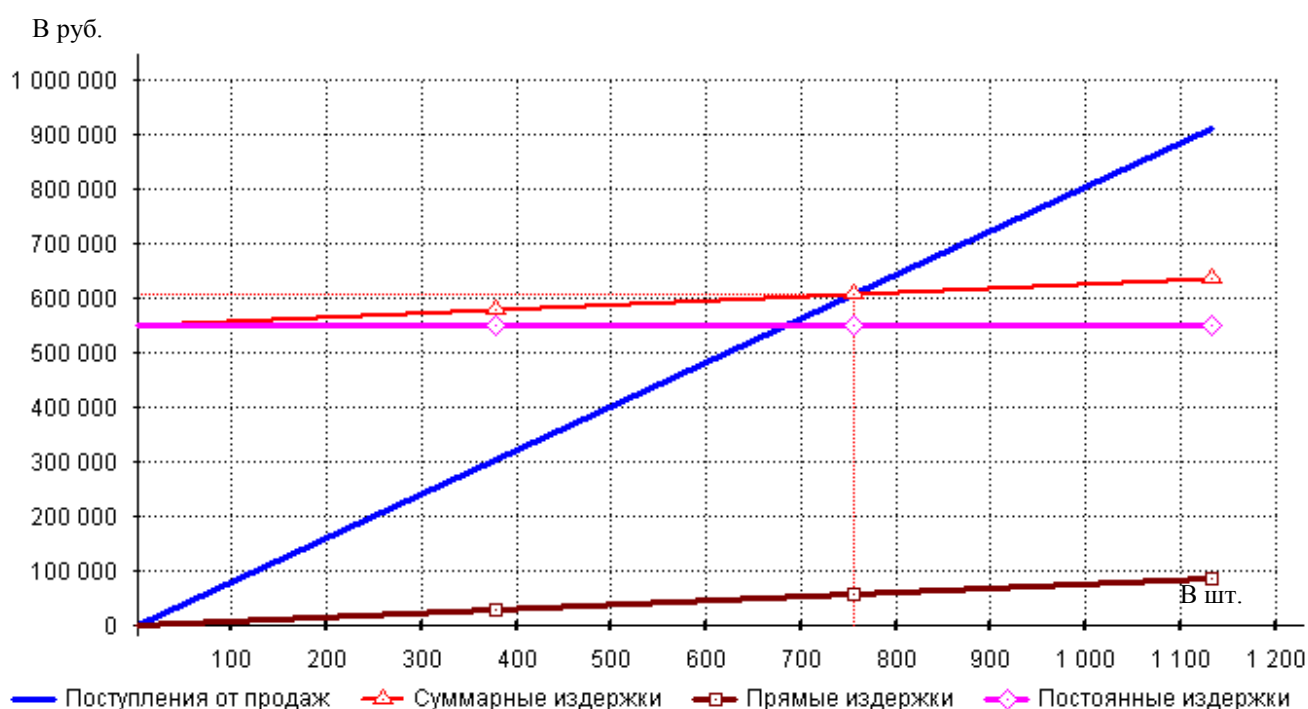


Рисунок 2.12 – Оценка рисков методом безубыточности в денежном выражении в 2022 году по продукции «Пластина наружная тип 1 103.14.01»

Запланированный объем продаж по продукции «Пластина наружная тип 1 103.14.01» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности по продукции – 33,47%.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по проекту внедрения новой линии производства по продукции «Пластина наружная тип 2 103.14.02» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.13.

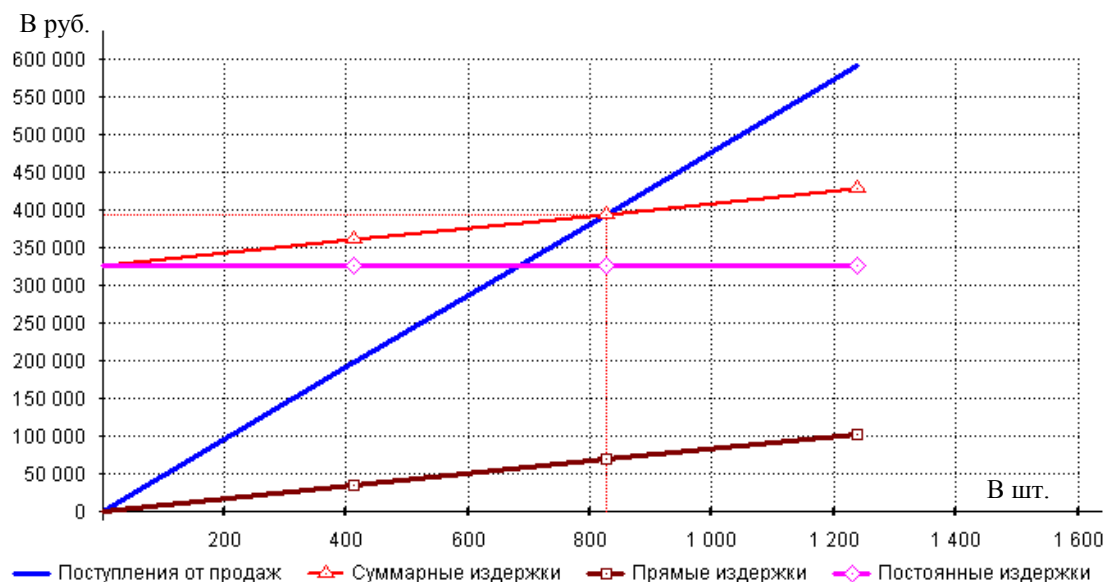


Рисунок 2.13 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Пластина наружная тип 2 103.14.02»

Запланированный объем продаж по продукции «Пластина наружная тип 2 103.14.02» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет приемлемый запас финансовой прочности – 27,19%. Результаты расчета анализа безубыточности по продукции «Секция тяговой цепи 103.14.00сб» в 2022 году представлены на рисунке 2.14.

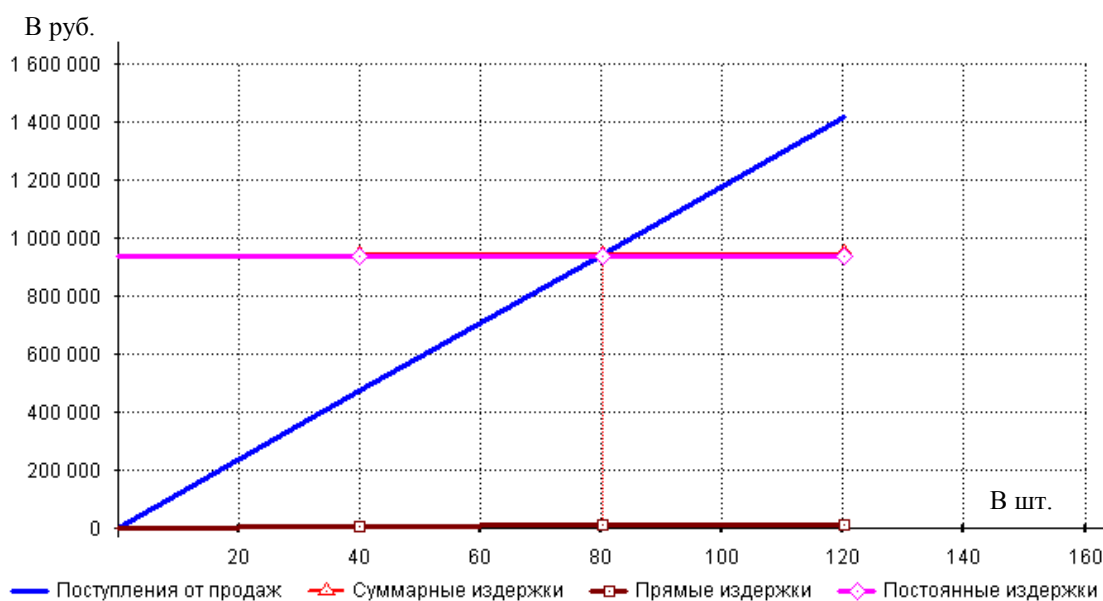


Рисунок 2.14 – Оценка рисков методом безубыточности в 2022 году по продукции «Секция тяговой цепи 103.14.00сб»

Запланированный объем продаж по продукции «Секция тяговой цепи 103.14.00сб» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности – 39,23%.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по продукции «Шайба 103.14.04» в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.15.

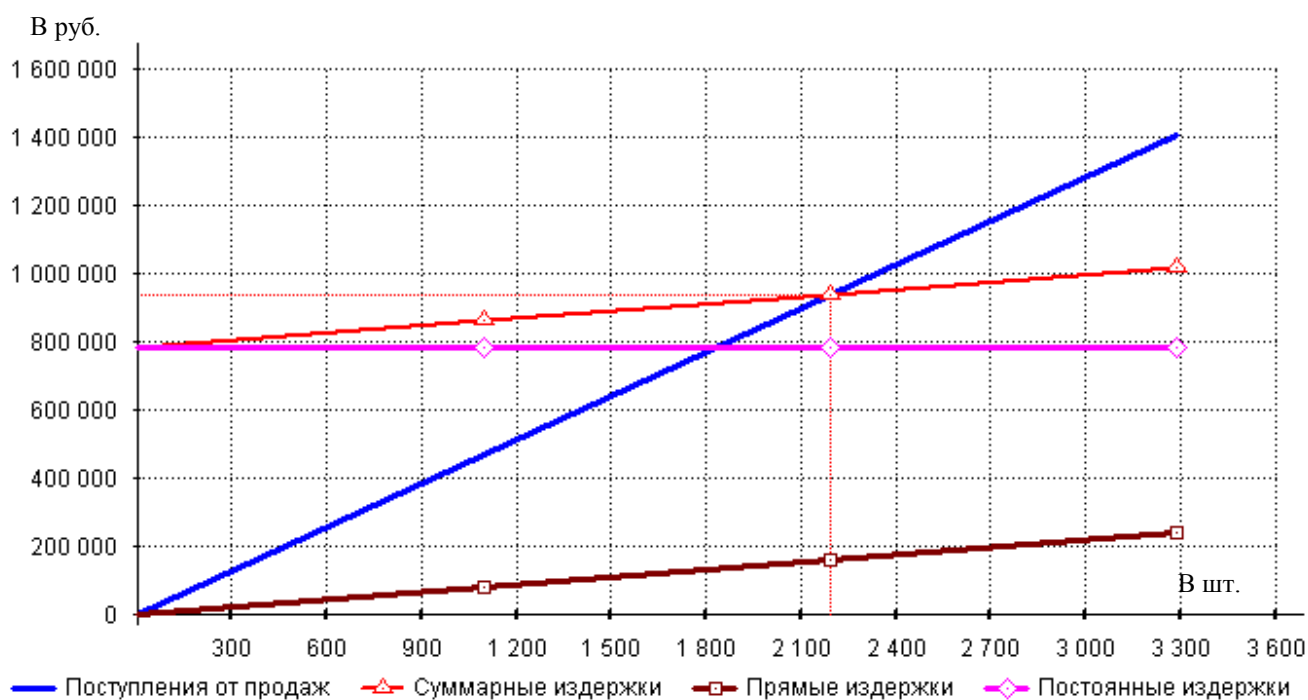


Рисунок 2.15 – Оценка рисков методом безубыточности в денежном выражении в 2022 году по продукции «Шайба 103.14.04»

Запланированный объем продаж по продукции «Шайба 103.14.04» превышает безубыточный объем продаж в 2022 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет приемлемый запас финансовой прочности по продукции «Шайба 103.14.04» – 27,55%.

В целом, проект имеет хороший запас финансовой прочности, в среднем по всей номенклатуре продукции он составляет 30,90%.

Далее следует провести оценку рисковости проекта, используя метод Монте-Карло.

2.8.3 Оценка рисков методом Монте-Карло

Оценка рисков методом Монте-Карло показывает как изменяются показатели проекта при изменении сразу нескольких рыночных параметров [6]. В качестве входных параметров для вероятностного анализа были использованы те факторы, которые оказали наибольшее влияние на чистую приведенную стоимость проекта по результатам анализа чувствительности (цена сбыта, объем сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки). Диапазон изменений параметров – от +40% до -40%. Число расчетов – 1 000.

Данные статистического анализа проекта (эффективность инвестиций по результатам анализа Монте-Карло) показаны на рисунке 2.16.

Эффективность инвестиций	Среднее	Неопределенность
▶ Дисконтированный период окупаемости, мес.	22	0,04
Индекс прибыльности	1,12	0,05
Чистый приведенный доход	588 948	0,30
Внутренняя норма рентабельности	48,30	0,30
Период окупаемости, мес.	20	0,06
Средняя норма рентабельности	61,01	0,05
Модиф. внутренняя норма рентабельности	14,52	0,19

Рисунок 2.16 – Эффективность инвестиций по результатам анализа Монте-Карло

По результатам проведенного анализа устойчивость проекта – 100%. Следует отметить, что все значения, которые получились в результате расчета анализа Монте-Карло, похожи с расчетами в общем анализе эффективности инвестиций.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по оказанию новой услуги по параметру «Дисконтированный срок окупаемости проекта» представлены на рисунке 2.17.

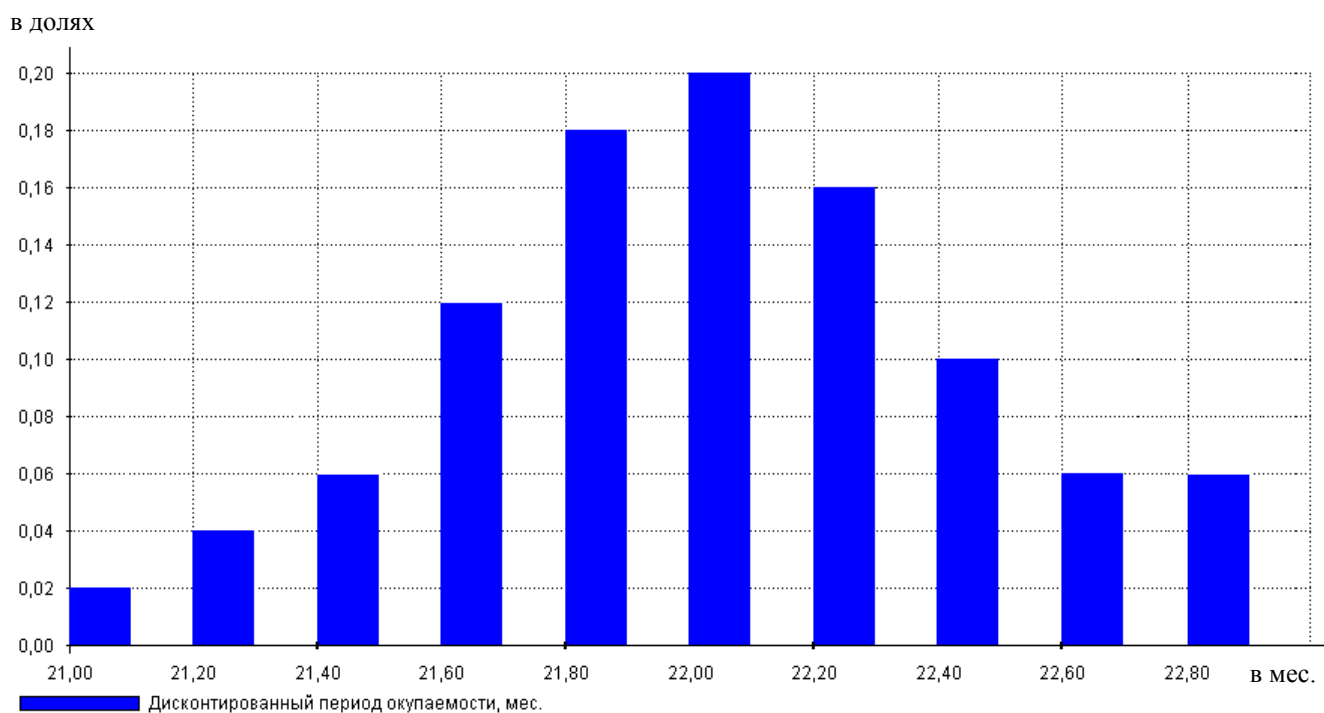


Рисунок 2.17 – Оценка рисков проекта методом Монте-Карло по параметру «DPP»

Анализ показал, что около 98% значений попали в диапазон от 21,20 до 22,80 месяцев при исходном значении 22 месяца. Полученные данные, при условии, что срок проекта 24 месяца говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта. С вероятностью 96% проект окупиться в срок, то есть через 22 месяца, так как неопределённость составляет 4%. Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «PP» представлены на рисунке 2.18.

Анализ показал, что около 96% значений попали в диапазон от 19,00 до 21,40 месяцев при исходном значении 21 месяц. Полученные данные, при условии, что срок проекта 24 месяца говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта. С вероятностью 94% проект окупиться в срок, так как неопределённость составляет 6%, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 20 месяцев.

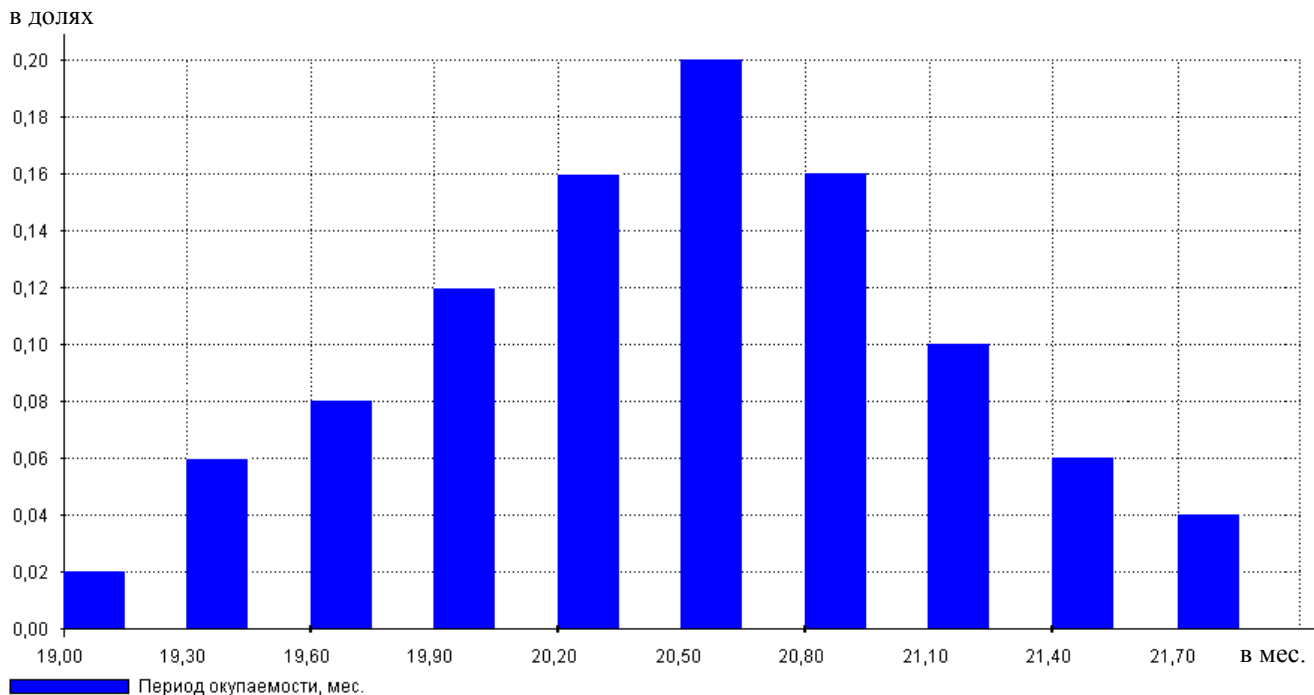


Рисунок 2.18 – Оценка рисков проекта методом Монте-Карло по параметру «PP»

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

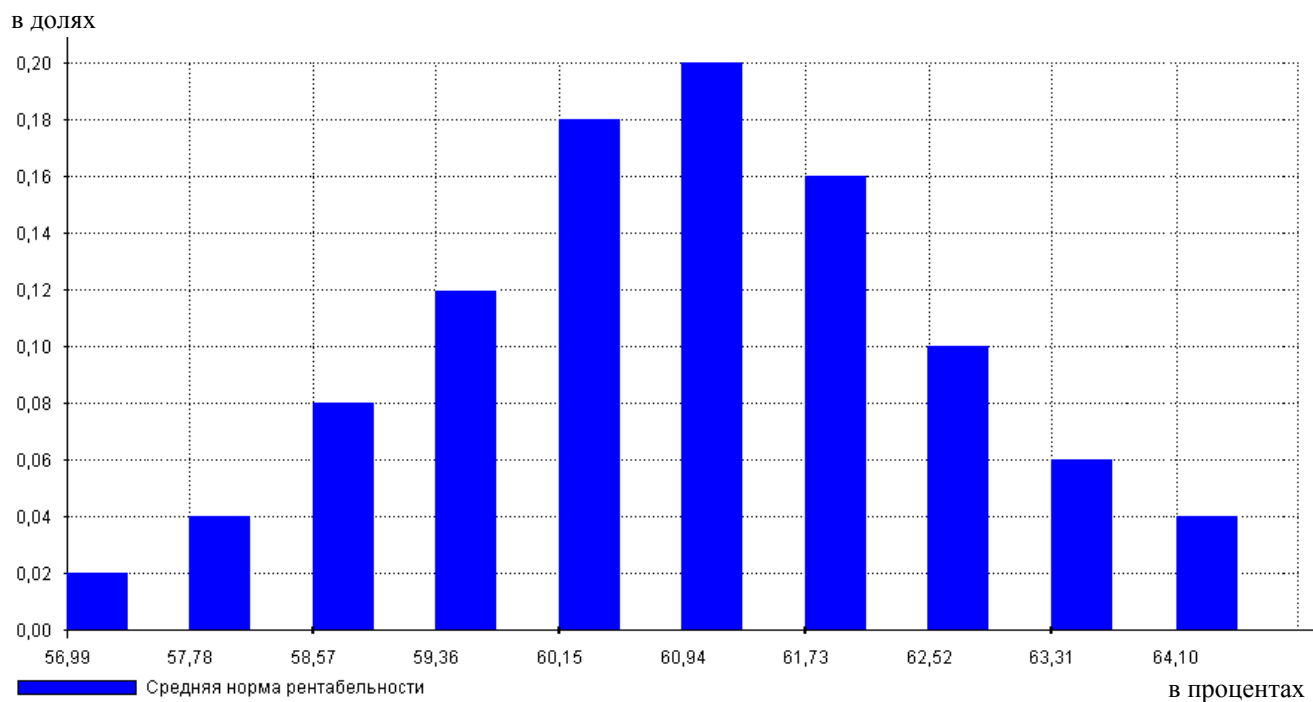


Рисунок 2.19 – Оценка рисков проекта методом Монте-Карло по параметру «Средняя норма рентабельности»

Анализ показал, что около 94% значений попали в диапазон от 57,78% до 63,31% при исходном значении 60,40%. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составила 18,00%, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 95% проект даст среднюю норму рентабельности 60,40%, так как неопределённость составляет 5%, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 61,01%.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Чистый приведённый доход» представлены на рисунке 2.20.

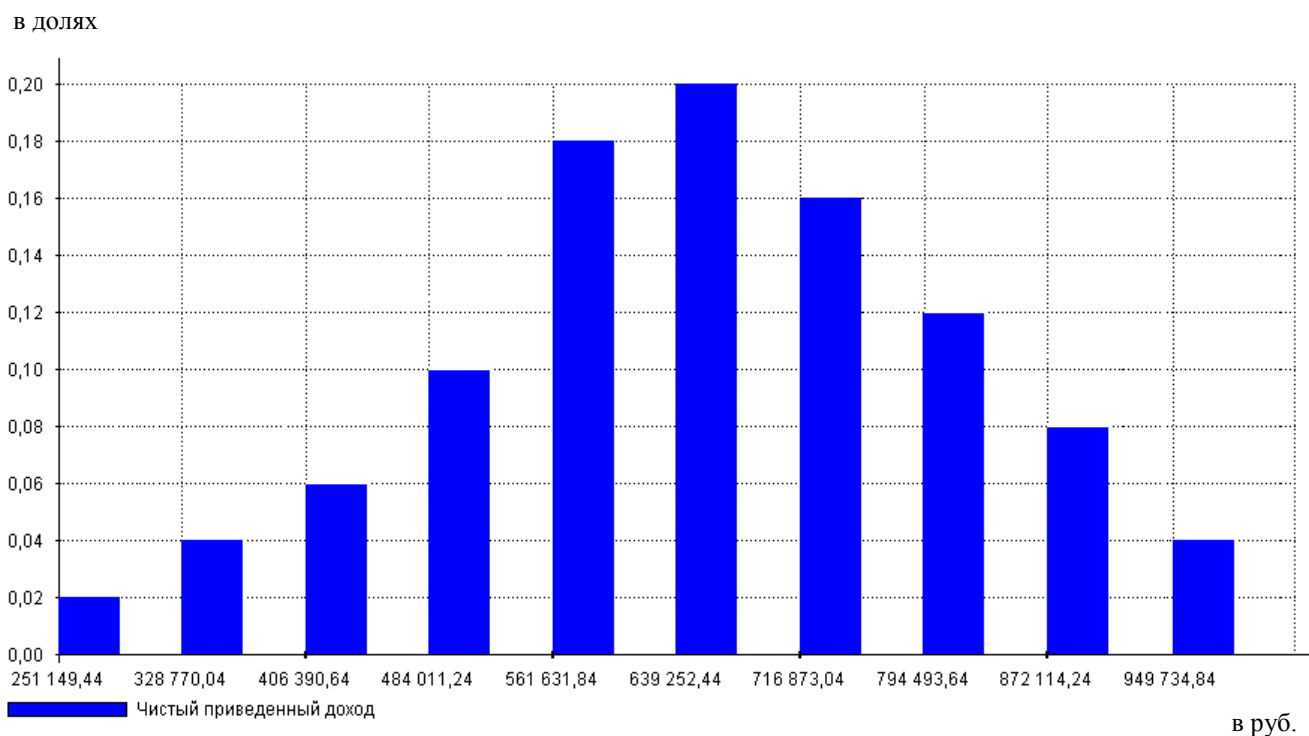


Рисунок 2.20 – Оценка рисков проекта методом Монте-Карло по параметру «Чистый приведённый доход»

Анализ показал, что около 98% значений попали в диапазон от 328 770,04 руб. до 949 734,84 руб. при исходном значении 586 001 руб. Вероятность того, что чистый дисконтированный доход будет ниже нуля отсутствует. Полученные данные свидетельствуют о том, что чистый дисконтированный доход в любом случае

остаётся положительной величиной и говорит о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 70% проект даст чистый приведённый доход 586 001 руб., так как неопределённость составляет 30%, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 588 948 руб.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Индекс прибыльности» представлены на рисунке 2.21.

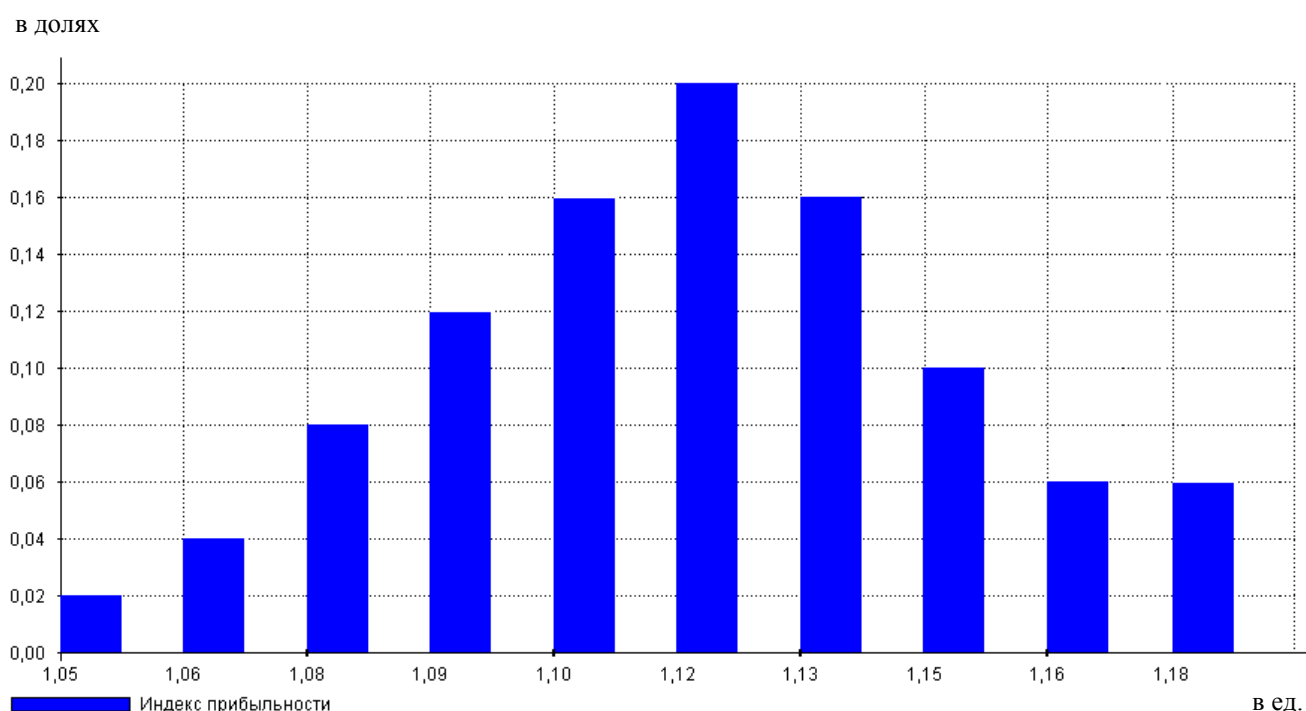


Рисунок 2.21 – Оценка рисков методом Монте-Карло по параметру «Индекс прибыльности»

Анализ показал, что около 94% значений попали в диапазон от 1,08 до 1,18 при исходном значении 1,11.

Полученные данные говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта, так как в любом случае ожидаемое значение превысит единицу. Результаты анализа показали, что с вероятностью 95% проект даст на каждый вложенный рубль 11 копеек прибыли, так как неопределённость составляет 5%, а

среднее значение индекса доходности в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 1,12.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.22.

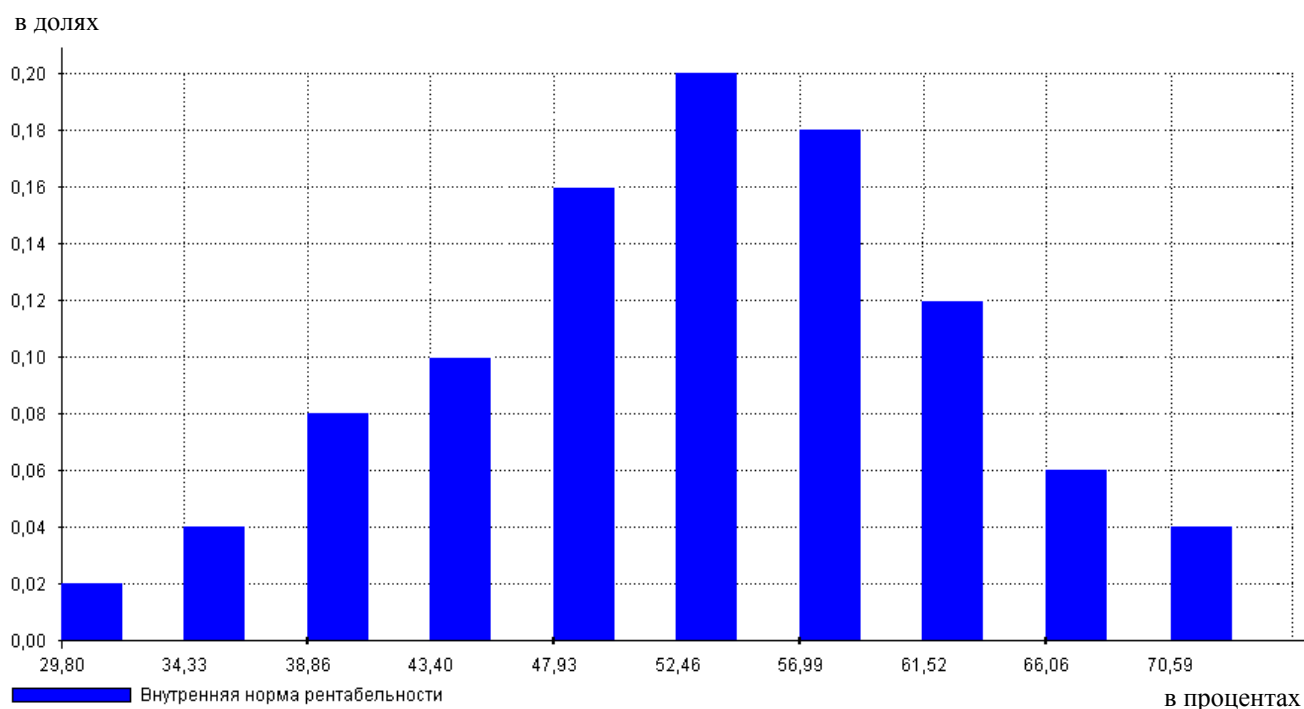


Рисунок 2.22 – Оценка рисков проекта методом Монте-Карло по параметру «IRR»

Анализ показал, что около 98% значений попали в диапазон от 34,33% до 70,59% при исходном значении 47,50%. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составляет 18,00%, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 70% проект даст внутреннюю норму рентабельности 47,50%, так как неопределённость составляет 30%, тогда как среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» составило 48,30%.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.23.

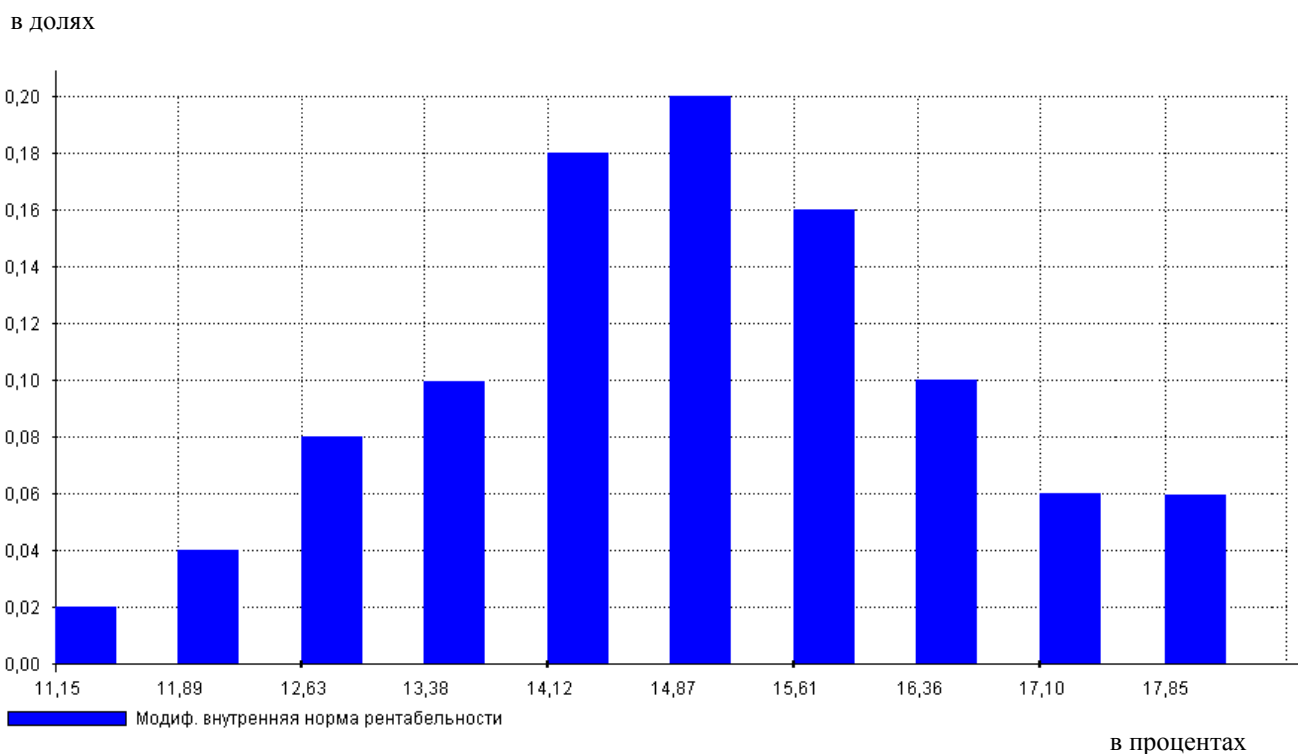


Рисунок 2.23 – Оценка рисков проекта методом Монте-Карло по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности»

Анализ показал, что около 98% значений попали в диапазон от 11,89% до 17,85% при исходном значении 14,42%.

Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составляет 18,00%, говорят о невысоком риске получения убытков от реализации данного проекта. Результаты анализа показали, что с вероятностью 81% проект даст модифицированную внутреннюю норму рентабельности 14,42%, так как неопределённость составляет 19%, а среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 14,52%.

Таким образом, необходимо заметить, что проект производства новой продукции обладает привлекательными характеристиками эффективности для его реализации, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Все показатели находятся в пределах нормативов, что свидетельствует о возможности принятия проекта к реализации.

Выводы по разделу два

В рамках проекта планируется внедрение новой линии производства. Подготовка проекта займет 3,5 месяца, с апреля 2021 года начнется производство новой продукции. Финансирование проекта планируется за счет собственных средств – нераспределенной прибыли.

Рассчитанные показатели эффективности проекта говорят о целесообразности реализации данного проекта. Так чистый дисконтированный доход имеет положительное значение и составляет 586 001 руб. за 2 года реализации проекта. Индекс доходности больше единицы (1,11), внутренняя норма рентабельности составляет 47,50%, простой период окупаемости составляет 21 месяц, а дисконтированный – 22 месяца. Следовательно, проект по производству новой продукции принесет прибыль, а значит, он экономически эффективен. Данный проект может быть рекомендован для реализации.

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

3.1 Прогнозирование финансовой отчётности

Прогнозная финансовая отчётность предприятия включает отчёт о финансовых результатах и бухгалтерский баланс. Методом прогнозирования финансовой отчётности будет являться метод пропорциональных зависимостей. Данный метод основан на предположении, что значения большинства статей баланса и отчёта о финансовых результатах изменяются с учётом динамики предыдущих лет; уровни пропорционально меняющихся балансовых статей и соотношения между ними оптимальны [20]. Формирование отчётности представлено в приложении М.

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

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

В тыс. руб.

Наименование статьи	За 2020 г.	За 2022 г. без мероприятия	За 2022 г. с мероприятием
Выручка	99 963	112 067	121 352
Себестоимость продаж	88 472	97 865	104 543
Валовая прибыль	11 491	14 202	16 809
Коммерческие расходы	323	446	464
Управленческие расходы	7 998	10 366	10 507
Прибыль от продаж	3 170	3 390	5 838
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	836	582	582
Прочие доходы	901	769	769
Прочие расходы	459	339	339
Прибыль до налогообложения	2 776	3 238	5 686
Текущий налог на прибыль	935	1 070	1 560
Чистая прибыль	1 841	2 168	4 126

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

На рисунке 3.1 графически представлено изменение показателей финансовых результатов деятельности ИП Сатонин И.А. в прогнозном периоде с учетом реализации мероприятия.

В тыс. руб.

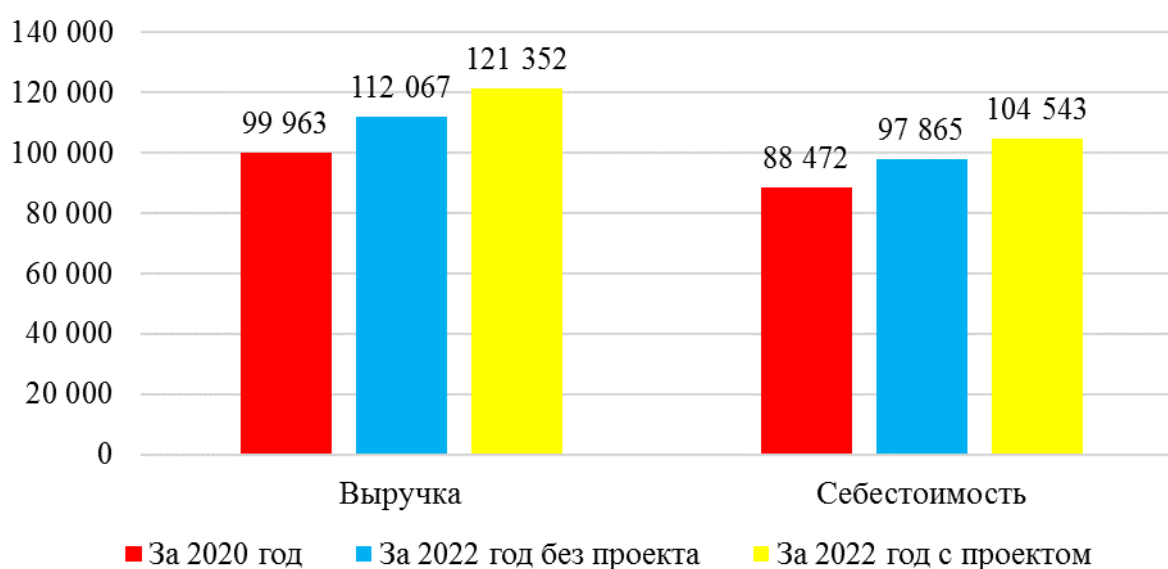


Рисунок 3.1 – Изменение показателей финансовых результатов деятельности ИП Сатонин И.А.

В соответствии с рисунком 3.1 можно сделать вывод, что к 2022 году с учётом реализации мероприятия показатели значительно улучшатся: выручка ИП Сатонин И.А. возрастёт к концу прогнозного периода с мероприятием до 121 352 тыс. руб. по сравнению с 99 963 тыс. руб. в 2020 году.

Себестоимость ИП Сатонин И.А. увеличится до 104 543 тыс. руб. к 2022 году с учётом реализации мероприятия по сравнению с 88 472 тыс. руб. в 2020 году.

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

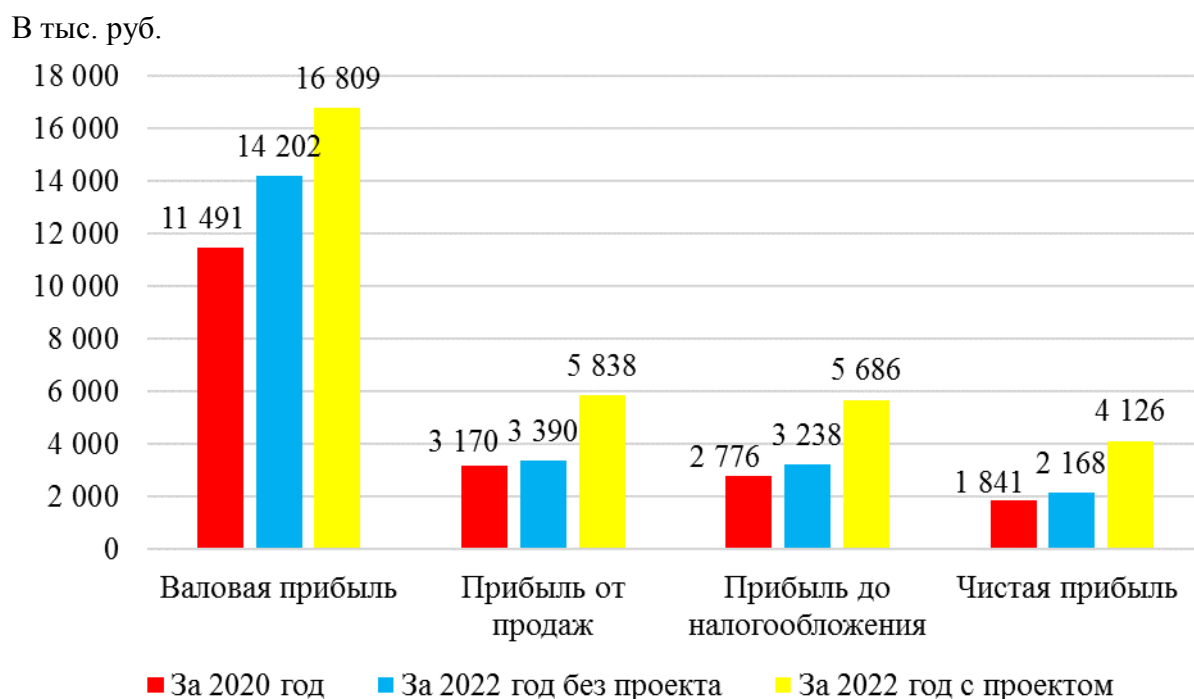


Рисунок 3.2 – Изменение показателей прибыли ИП Сатонин И.А.

В соответствии с рисунком 3.2 можно сделать вывод, что к концу 2022 года чистая прибыль ИП Сатонин И.А. с учётом реализации мероприятия возрастет к концу прогнозного периода до 4 126 тыс. руб. по сравнению с 1 841 тыс. руб. в 2020 году.

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

- основные средства (увеличение в 2021 году на 3 316 тыс. руб. за вычетом амортизации, увеличение в 2022 году на 1 895 тыс. руб. за вычетом амортизации);
- запасы увеличились на 1 тыс. руб. в 2021 году и на 1 тыс. руб. в 2022 году на величину единовременных затрат по проекту, не относящихся к основным средствам);
- денежные средства (снижение за счёт инвестиционных вложений и увеличение на величину чистой прибыли по мероприятию и амортизации; общее изменение составило на конец 2021 года – увеличение на 4 100 тыс. руб., на конец 2022 года – на 7 557 тыс. руб.);

– нераспределённая прибыль (увеличение на величину чистой прибыли по проекту на 7 308 тыс. руб. на конец 2021 года, на 9 266 тыс. руб. на конец 2022 года);

– кредиторская задолженность (увеличение на 109 тыс. руб. на конец 2021 года, на 187 тыс. руб. на конец 2022 года).

Бухгалтерский баланс ИП Сатонин И.А. на конец 2020 года и на конец 2022 года с учётом проекта и без учёта его реализации приведён в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Бухгалтерский баланс ИП Сатонин И.А. на конец 2020 – 2022 гг.

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец 2020 г.	На конец 2022 г. без проекта	На конец 2022 г. с проектом
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	11 920	8 705	10 600
Итого по разделу I	11 920	8 705	10 600
II. Оборотные активы			
Запасы	11 137	12 684	12 686
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	221	319	319
Дебиторская задолженность	9 051	10 643	10 643
Денежные средства и их эквиваленты	6 444	8 817	16 374
Итого по разделу II	26 853	32 463	40 022
Баланс	38 773	41 168	50 622
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	16 423	20 650	29 917
Итого по разделу III	16 433	20 660	29 927
IV. Долгосрочные обязательства			
Заёмные средства	3 812	3 088	3 088
Итого по разделу IV	3 812	3 088	3 088
V. Краткосрочные обязательства			
Заёмные средства	9 000	7 290	7 290
Кредиторская задолженность	9 528	10 130	10 317
Итого по разделу V	18 528	17 420	17 607
Баланс	38 773	41 168	50 622

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

В тыс. руб.

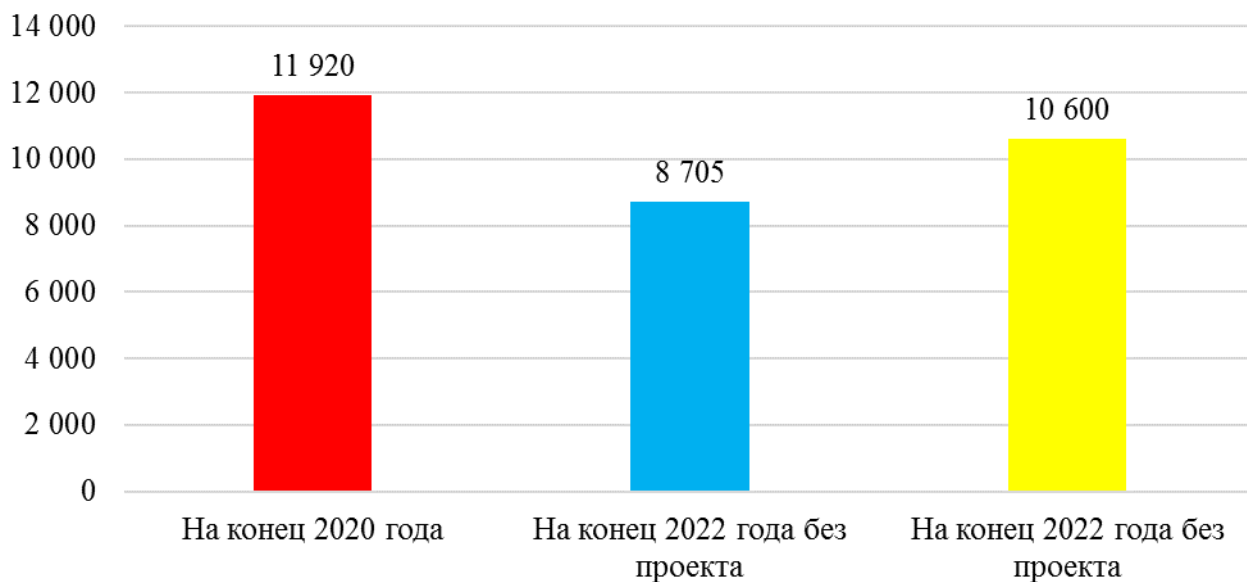


Рисунок 3.3 – Изменение основных средств ИП Сатонин И.А.

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

В тыс. руб.

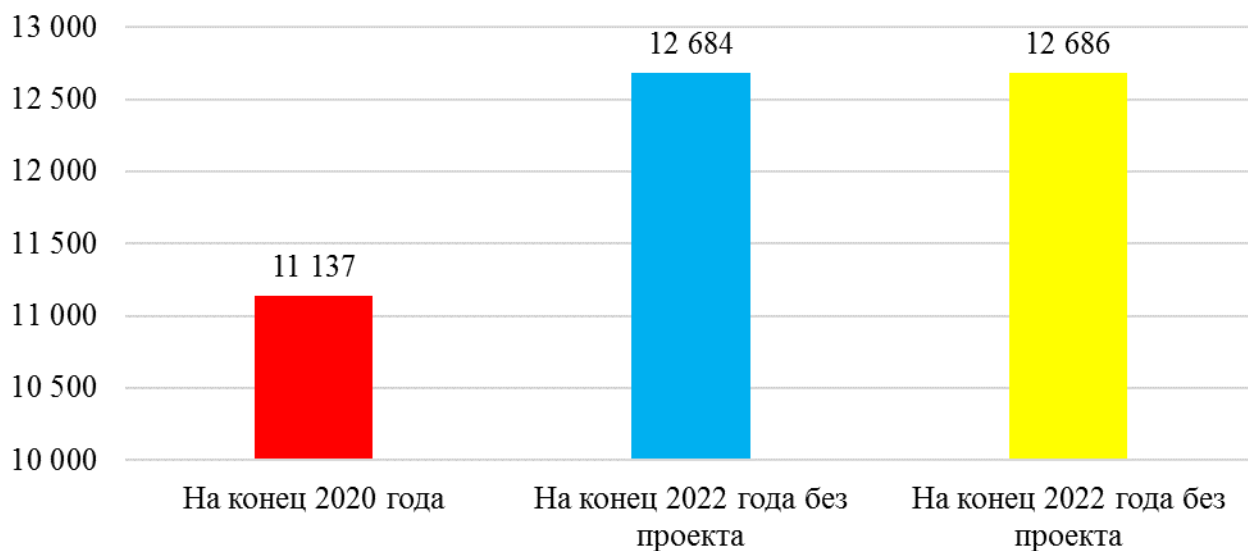


Рисунок 3.4 – Изменение запасов ИП Сатонин И.А.

В соответствии рисунком 3.4 видно, что в 2022 году с проектом наблюдается увеличение запасов за счёт инвестирования средств в малоценные оборудование. Изменение денежных средств ИП Сатонин И.А. представлено на рисунке 3.5.

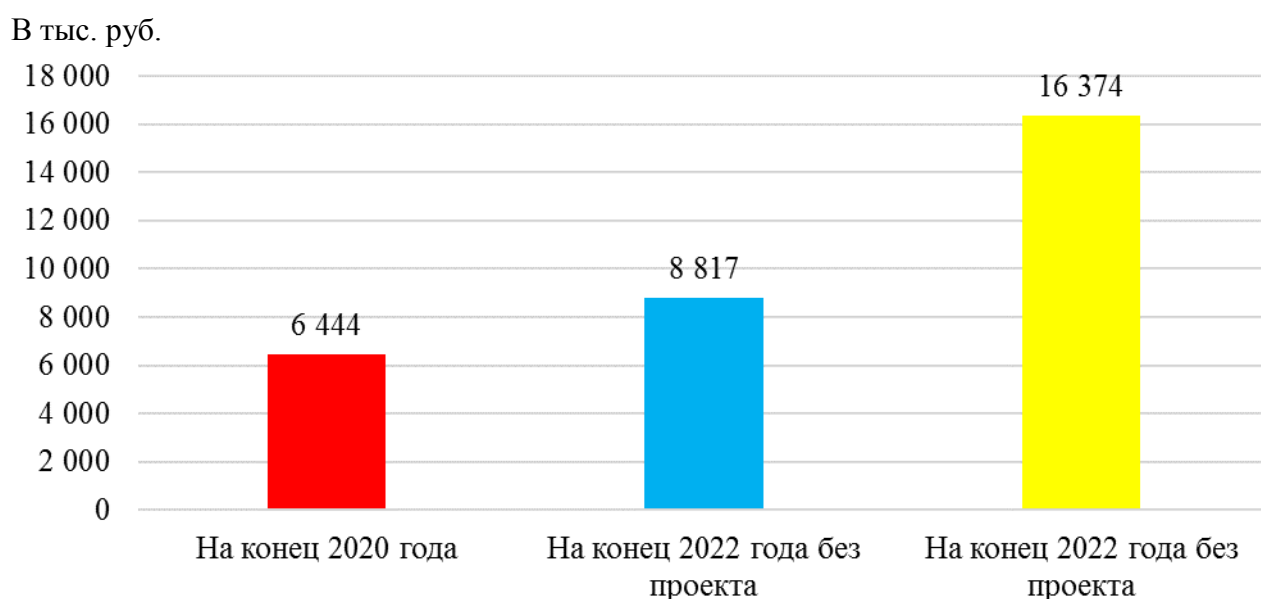


Рисунок 3.5 – Изменение денежных средств ИП Сатонин И.А.

В соответствии с рисунком 3.5 видно, что в 2022 году наблюдается увеличение денежных средств за счёт притока чистой прибыли по мероприятию. Изменение нераспределённой прибыли ИП Сатонин И.А. с учётом динамики прошлых лет и влияния реализации проекта представлено на рисунке 3.6.

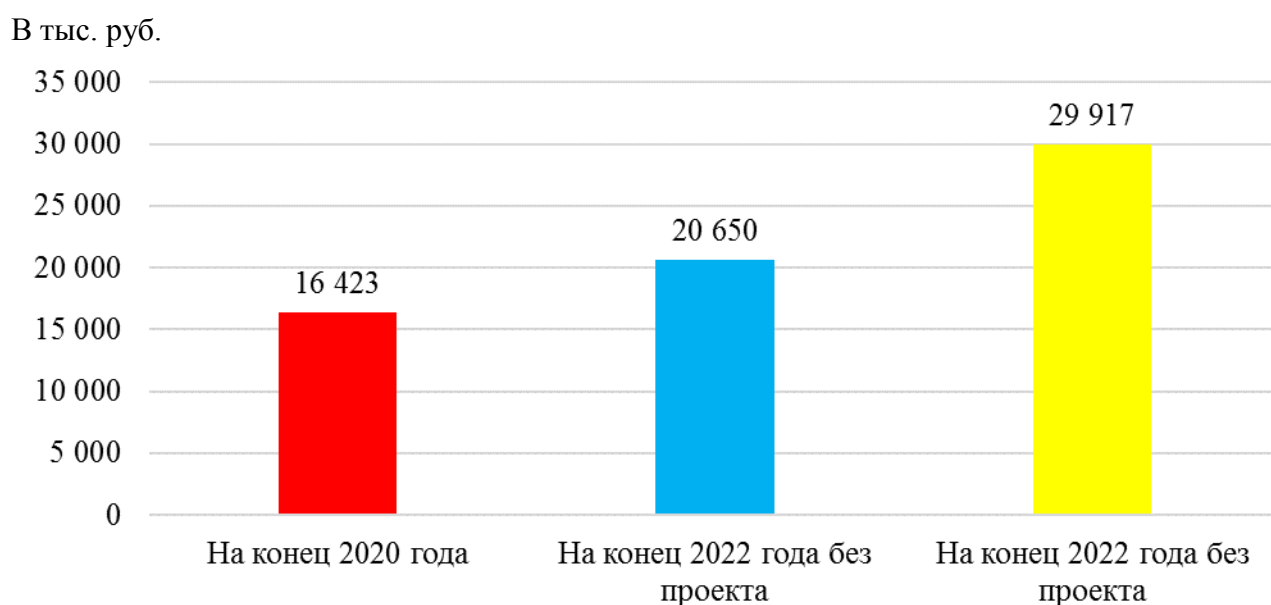


Рисунок 3.6 – Изменение нераспределённой прибыли

В соответствии с представленным рисунком 3.6 видно, что нераспределённая прибыль ИП Сатонин И.А. возрастает за счёт прироста чистой прибыли по проекту. Изменение кредиторской задолженности ИП Сатонин И.А. с учётом динамики прошлых лет и влияния реализации проекта представлено на рисунке 3.7.

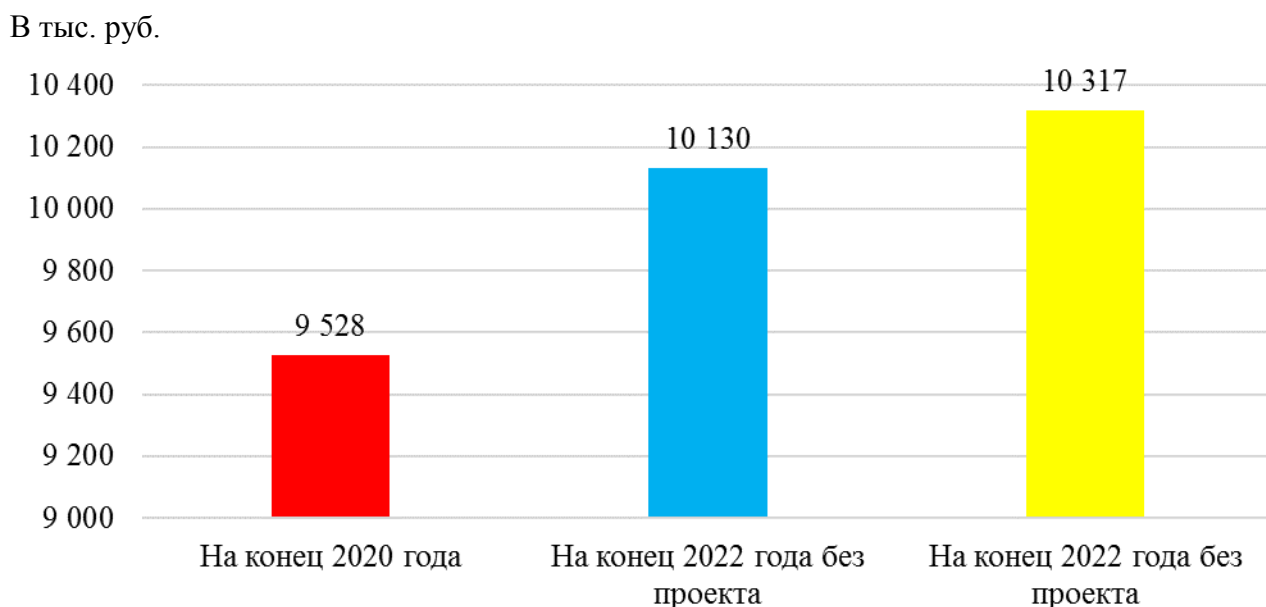


Рисунок 3.7 – Изменение кредиторской задолженности

В соответствии с представленным рисунком 3.7 видно, что кредиторская задолженность возрастает в динамике за счёт динамики предыдущих лет и предоставления отсрочки поставщикам по проекту. Как видно, реализация мероприятия благотворно скажется на деятельности, в частности, на увеличении денежных средств и нераспределённой прибыли за счёт притока чистой прибыли.

3.2 Финансово-экономический анализ прогнозного состояния предприятия

3.2.1 Вертикальный и горизонтальный анализ баланса

Для оценки имущественного состояния ИП Сатонин И.А. проведем горизонтальный анализ баланса (на основе таблицы 1.7), данные на конец текущего и на конец прогнозного периодов приведены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Горизонтальный анализ баланса ИП Сатонин И.А.

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проек- та	На конец 2022 года с проек- том	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2020 / 2022 гг. без про- екта	2020 / 2022 гг. с проек- том	2020 / 2022 гг. без про- екта	2020 / 2022 гг. с проек- том
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	11 920	8 705	10 600	-3 215	-1 320	-26,97	-11,07
Итого по разделу I	11 920	8 705	10 600	-3 215	-1 320	-26,97	-11,07
II. Оборотные активы							
Запасы	11 137	12 684	12 686	1 547	1 549	13,89	13,91
НДС	221	319	319	98	98	44,15	44,15
Дебиторская задолженность	9 051	10 643	10 643	1 592	1 592	17,59	17,59
Денежные средства и их эквиваленты	6 444	8 817	16 374	2 373	9 930	36,82	154,10
Итого по разделу II	26 853	32 463	40 022	5 610	13 169	20,89	49,04
Баланс	38 773	41 168	50 622	2 395	11 849	6,18	30,56
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	16 423	20 650	29 917	4 227	13 494	25,74	82,16
Итого по разделу III	16 433	20 660	29 927	4 227	13 494	25,73	82,11
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	3 812	3 088	3 088	-724	-724	-19,00	-19,00
Итого по разделу IV	3 812	3 088	3 088	-724	-724	-19,00	-19,00
V. Краткосрочные обязательства							
Заёмные средства	9 000	7 290	7 290	-1 710	-1 710	-19,00	-19,00
Кредиторская задолженность	9 528	10 130	10 317	602	789	6,32	8,28
Итого по разделу V	18 528	17 420	17 607	-1 108	-921	-5,98	-4,97
Баланс	38 773	41 168	50 622	2 395	11 849	6,18	30,56

Анализируя данные таблицы 3.3 можно сделать вывод, что общая сумма внеоборотных активов в 2020 году составляла 11 920 тыс. руб., к концу 2022 года без проекта она снизится на 3 215 тыс. руб. (или на 26,97%) и составит 8 705 тыс.

руб., снижение произойдёт за счёт начисленной амортизации. К концу 2022 с проектом внеоборотные активы увеличатся за счёт приобретения дорогостоящего оборудования, но снизятся за счёт начисленной амортизации по предприятию и по проекту. В результате снижение составит 1 320 тыс. руб. (или 11,07%).

Рост оборотных активов предприятия ИП Сатонин И.А. произойдёт на 5 610 тыс. руб. на конец 2022 года без проекта (или на 6,18%) по сравнению с концом 2020 года и на 11 849 тыс. руб. на конец 2022 года с проектом (или на 30,56%) по сравнению с 2020 годом. Данное изменение происходило под воздействием ряда факторов.

Так в рассматриваемом периоде произошло увеличение запасов предприятия, которые растут в связи с тем, что необходимо закупать регулярно необходимые расходные материалы для обеспечения рабочего процесса. На конец 2022 года без проекта запасы возрастут на 1 547 тыс. руб. (или на 13,89%) по сравнению с концом 2020 года и на 1 549 тыс. руб. на конец 2022 года с проектом (или 13,91%) по сравнению с 2020 годом за счёт приобретения малоценного имущества по проекту.

Налог на добавленную стоимость предприятия ИП Сатонин И.А. составлял 221 тыс. руб. в 2020 году, в 2022 году прогнозируется его рост с учётом сохраняющейся динамики предыдущих лет на 98 тыс. руб. или на 44,15%. Увеличение НДС связано с увеличением выручки от реализации.

Рост дебиторской задолженности произойдёт на 1 592 тыс. руб. (или на 17,59%) на конец 2022 года с проектом и без проекта, что, наряду с ростом выручки в данном периоде, свидетельствует о расширении сферы деятельности. Дебиторская задолженность возрастет из-за роста выручки.

Также отмечается увеличение денежных ИП Сатонин И.А. средств на 2 373 тыс. руб. в 2022 году без проекта и на 9 930 тыс. руб. в 2022 году с проектом по сравнению с данными 2020 года. Денежные средства предприятия возрастут ввиду получения чистой прибыли по предприятию и по проекту.

Далее следует рассмотреть динамику пассивной части бухгалтерского баланса ИП Сатонин И.А.

Статья «капитал и резервы» баланса возрастёт. Здесь наблюдается положительная тенденция, на конец 2022 года без проекта нераспределённая прибыль увеличится на 4 227 тыс. руб. (или на 25,74%) по сравнению с концом 2020 года, а на конец 2022 года с проектом нераспределённая прибыль увеличится на 13 494 тыс. руб. (или на 82,16%) по сравнению с концом 2020 года в связи с увеличением величины чистой прибыли. Это хороший показатель работы предприятия, свидетельствующий о том, что предприятие прибыльное.

Сумма уставного капитала осталась неизменной с момента основания предприятия и составила 10 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства предприятия ИП Сатонин И.А. снизятся на 724 тыс. руб. (или на 19,00%) в 2022 году по сравнению с данными текущего периода (2020 года), что обусловлено выплатой по кредитным обязательствам по имеющимся кредитам предприятия за счёт полученной прибыли.

Краткосрочные заёмные средства предприятия ИП Сатонин И.А. снизятся на 1 710 тыс. руб. в 2022 году по сравнению с данными текущего периода (2020 года), что обусловлено выплатой по кредитным обязательствам по текущим кредитам предприятия.

Величина кредиторской задолженности увеличится на 602 тыс. руб. в 2022 году без проекта по сравнению с данными текущего периода (2020 года) и на 789 тыс. руб. (или на 8,28%), что обусловлено некоторой отсрочкой платежа за полученные расходные материалы от поставщиков.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса предприятия ИП Сатонин И.А. позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста оборотных активов в динамике (преимущественно запасов и денежных средств). При этом величина основных средств снизится. В пассиве валюта баланса предприятия возрастёт в связи с ростом нераспределённой прибыли и кредиторской задолженности, а заёмные средства снизятся.

Сравнительный вертикальный анализ баланса ИП Сатонин И.А. на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта проведён на основе данных таблицы 1.8 данные представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Вертикальный анализ баланса ИП Сатонин И.А.

Статья баланса	Сумма			Доля			Изменение доли	
	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом	2020 / 2022 гг. без проекта	2020 / 2022 гг. с проектом
	в тыс. руб.			в процентах				
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	11 920	8 705	10 600	30,74	21,15	20,94	-9,60	-9,80
Итого по разделу I	11 920	8 705	10 600	30,74	21,15	20,94	-9,60	-9,80
II. Оборотные активы								
Запасы	11 137	12 684	12 686	28,72	30,81	25,06	2,09	-3,66
НДС	221	319	319	0,57	0,77	0,63	0,20	0,06
Дебиторская задолженность	9 051	10 643	10 643	23,34	25,85	21,02	2,51	-2,32
Денежные средства	6 444	8 817	16 374	16,62	21,42	32,35	4,80	15,73
Итого по разделу II	26 853	32 463	40 022	69,26	78,85	79,06	9,60	9,80
Баланс	38 773	41 168	50 622	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	10	10	10	0,03	0,02	0,02	-0,01	-0,01
Нераспределенная прибыль	16 423	20 650	29 917	42,36	50,16	59,10	7,80	16,74
Итого по разделу III	16 433	20 660	29 927	42,38	50,19	59,12	7,80	16,74
IV. Долгосрочные обязательства								
Заёмные средства	3 812	3 088	3 088	9,83	7,50	6,10	-2,33	-3,73
Итого по разделу IV	3 812	3 088	3 088	9,83	7,50	6,10	-2,33	-3,73
V. Краткосрочные обязательства								
Заёмные средства	9 000	7 290	7 290	23,21	17,71	14,40	-5,50	-8,81
Кредиторская задолженность	9 528	10 130	10 317	24,57	24,61	20,38	0,03	-4,19
Итого по разделу V	18 528	17 420	17 607	47,79	42,31	34,78	-5,47	-13,00
Баланс	38 773	41 168	50 622	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализируя данные, представленные в таблице 3.4, можно сделать вывод, что доля внеоборотных активов в общей структуре баланса снизится с 30,74% на конец 2020 года до 21,15% на конец 2022 года без проекта и до 20,94% на конец

2022 года с проектом, а доля оборотных активов возрастёт с 69,26% на конец 2020 года до 78,85% на конец 2022 года без проекта и до 79,06% на конец 2022 года с проектом. Это позитивный фактор изменения структуры баланса, так как мобильность активов растёт.

Наблюдается увеличение доли запасов ИП Сатонин И.А. в активах с 28,72% на конец 2020 года до 30,81% на конец 2022 года без проекта и снижение до 25,06% на конец 2022 года с проектом. Это обусловлено несущественным увеличением величины запасов в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста активов в прогнозном периоде с проектом.

Доля налога на добавленную стоимость ИП Сатонин И.А. увеличится с 0,57% на конец 2020 года до 0,77% на конец 2022 года без проекта и до 0,63% на конец 2022 года с проектом. Это обусловлено более существенным увеличением величины НДС в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста активов.

Что касается расчетов с дебиторами, то доля этой статьи в общей структуре баланса возрастет с 23,34% на конец 2020 года до 25,85% на конец 2020 года без проекта и до 21,02% – на конец 2022 года с проектом, что обусловлено преобладающими темпами роста дебиторской задолженности ИП Сатонин И.А. в абсолютном выражении по сравнению с темпами роста валюты баланса.

Доля денежных средств и их эквивалентов в активах предприятия ИП Сатонин И.А. возрастёт на конец 2022 года без проекта на 4,80% по сравнению с данными 2020 года и на конец 2022 года на 15,73% по сравнению с концом 2020 года, что говорит о том, что предприятие работает эффективно, с прибылью.

В пассиве баланса увеличится доля собственного капитала ИП Сатонин И.А. Данное увеличение произойдёт за счет увеличения доли нераспределенной прибыли, которая на конец 2020 года составляла 42,36%, на конец 2022 года составит 50,16%, а на конец 2022 года с проектом – 59,10%. Эта положительная динамика обусловлена притоком чистой прибыли по предприятию и по мероприятию.

Доля уставного капитала немного снизится за счёт неизменности величины уставного капитала по сравнению с ростом валюты баланса – на 0,01% на конец 2022 года с проектом и без проекта.

Доля долгосрочных обязательств предприятия ИП Сатонин И.А. снизится на конец 2022 года без проекта на 2,33% по сравнению с данными 2020 года и на конец 2022 года на 3,73% по сравнению с концом 2020 года за счёт снижения данной статьи в абсолютном выражении при одновременном росте валюты баланса.

Доля краткосрочных заёмных средств предприятия ИП Сатонин И.А. снизится на конец 2022 года без проекта на 5,50% по сравнению с данными 2020 года и на конец 2022 года на 8,81% по сравнению с концом 2020 года за счёт снижения данной статьи в абсолютном выражении при одновременном росте валюты баланса.

Доля кредиторской задолженности предприятия ИП Сатонин И.А. возрастет, что вызвано значительным ростом кредиторской задолженности по сравнению с ростом валюты бухгалтерского баланса на конец 2022 года без проекта на 0,03% по сравнению с данными 2020 года и снизится на конец 2022 года на 4,19% по сравнению с концом 2020 года за счёт незначительного роста данной статьи в абсолютном выражении по сравнению с ростом валюты баланса.

Таким образом, вертикальный анализ бухгалтерского баланса ИП Сатонин И.А. показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, дебиторская задолженность и основные средства, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Доля оборотных активов в балансе растёт, что свидетельствует о повышении мобильности активов ИП Сатонин И.А. и является позитивным фактором. При этом доля денежных средств велика, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта.

В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств ИП Сатонин И.А. за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. При этом растёт доля кредиторской задолженности в прогнозном периоде без проекта и её снижение в прогнозном периоде с проектом. Также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности и долгосрочных заёмных средств.

3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Группировка статей баланса по степени ликвидности и срочности погашения предприятия ИП Сатонин И.А. на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта проведена на основе данных таблицы 1.9 и формул (1.1) – (1.8), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Группировка статей баланса

В тыс. руб.

Актив	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом	Пассив	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
A1	6 444	8 817	16 374	П1	9 528	10 130	10 317
A2	9 051	10 643	10 643	П2	9 000	7 290	7 290
A3	11 358	13 003	13 004	П3	3 812	3 088	3 088
A4	11 920	8 705	10 600	П4	16 433	20 660	29 927
ВБ	38 773	41 168	50 622	ВБ	38 773	41 168	50 622

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

Таблица 3.6 – Анализ ликвидности баланса

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

В соответствии с данными таблицы 3.6 видно, что на конец текущего периода и прогнозного периода без проекта предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс неликвидный. В 2022 году с проектом баланс является абсолютно ликвидным.

Значения показателей ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. на конец

2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.11 и формул (1.10) – (1.15), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа ликвидности представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
Чистый оборотный капитал (ЧОК), в тыс. руб.	> 0,00	4 513	11 955	19 327
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,15 – 0,20	0,35	0,51	0,93
Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	0,50 – 0,80	0,35	0,51	0,93
Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл)	0,50 – 0,80	0,85	1,14	1,55
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,00 – 2,00	1,45	1,86	2,27
Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп)	> 0,00	0,24	0,69	1,10

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

- на конец всех рассматриваемых периодов предприятие имело положительные значения чистого оборотного капитала (4 513 тыс. руб. – на конец 2020 года, 11 955 тыс. руб. – на конец 2022 года без проекта и 19 327 тыс. руб. – на конец 2022 года с проектом при нормативе – свыше нуля), это позитивный фактор, так как оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств;

- значения абсолютной ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. на конец всех рассматриваемых периодов находятся выше нормативных (0,35 – на конец 2020 года, 0,51 – на конец 2022 года без проекта и 0,93 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 0,15 до 0,20), что свидетельствует о способности

предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере и направить свободные средства на реализацию новых проектов;

– значения показателей срочной ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. меньше норматива в текущем периоде, соответствует нормативу в прогнозном периоде без проекта и выше норматива в прогнозном периоде с проектом (0,35 – на конец 2020 года, 0,51 – на конец 2022 года без проекта и 0,93 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 0,50 до 0,80), что свидетельствует о том, что предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных средств (а именно, денежных средств и финансовых вложений) в прогнозном периоде без проекта и с проектом, тогда как в текущем периоде не может;

– значения показателей промежуточной ликвидности предприятия находятся выше нормативных (0,85 – на конец 2020 года, 1,14 – на конец 2022 года без проекта и 1,55 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 0,50 до 0,80), следовательно, предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных оборотных активов;

– коэффициент текущей ликвидности на конец всех периодов имеет нормативное значение и выше нормативного (1,45 – на конец 2020 года, 1,86 – на конец 2022 года без проекта и 2,27 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 1,00 до 2,00), это означает, что предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников;

– коэффициент собственной платежеспособности ИП Сатонин И.А. соответствует нормативу на конец всех рассматриваемых периодов (0,24 – на конец 2020 года, 0,69 – на конец 2022 года без проекта, 1,10 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – свыше 0,1), что свидетельствует о надёжности предприятия в части расчётов.

Графически показатели ликвидности предприятия ИП Сатонин И.А. в текущем периоде в сравнении с прогнозными периодами, представленные в таблице 3.7, наглядно отражены на рисунке 3.8.

В ед.

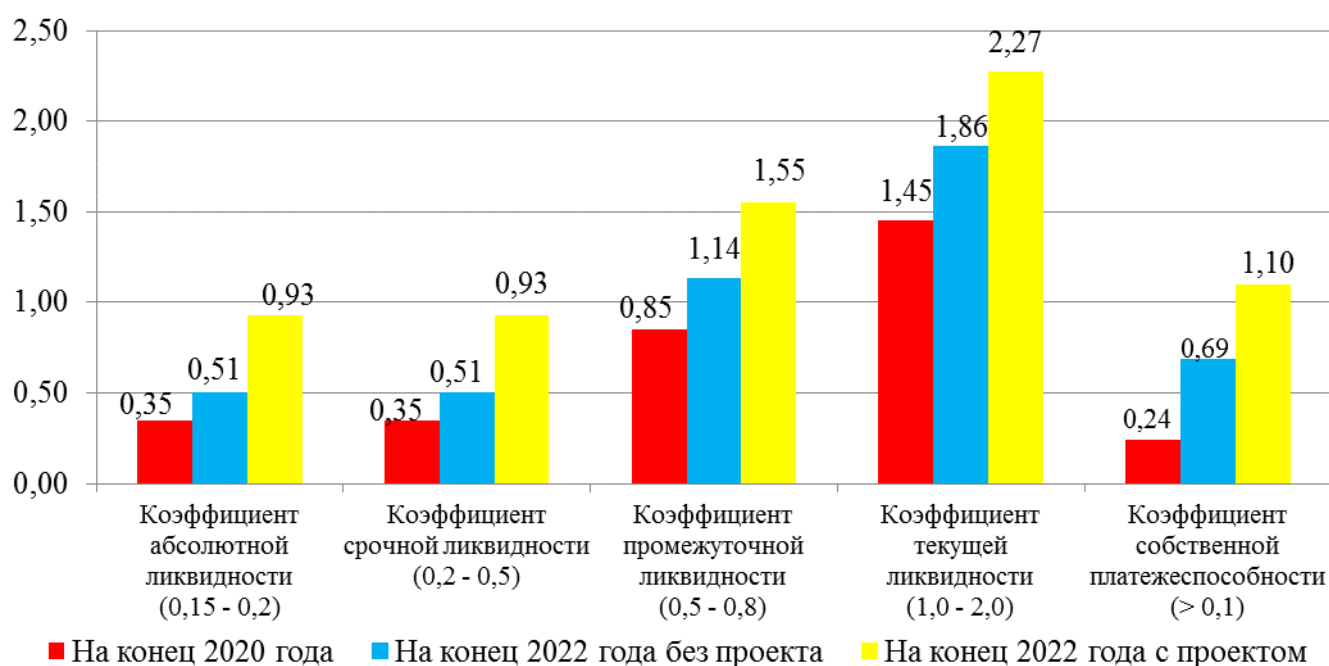


Рисунок 3.8 – Показатели ликвидности предприятия

Таким образом, анализ ликвидности ИП Сатонин И.А. позволил выявить, что состояние предприятия на конец прогнозного периода с проектом оценивается как ликвидное, у него имеются средства не только для оплаты своих краткосрочных обязательств, но и для реализации новых проектов.

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

3.2.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости

С целью дальнейшего проведения анализа финансовой устойчивости ИП Сатонин И.А. осуществлён анализ абсолютных показателей на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта, которые рассчитаны на основе данных таблицы 1.12 и формул (1.16) – (1.22), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Результаты анализа финансовой устойчивости ИП Сатонин И.А. приведены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Анализ финансовой устойчивости ИП Сатонин И.А.

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
Источники собственных средств	16 433	20 660	29 927
Основные средства и иные внеоборотные активы	11 920	8 705	10 600
Наличие собственных оборотных средств	4 513	11 955	19 327
Долгосрочные кредиты и заемные средства	3 812	3 088	3 088
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	8 325	15 043	22 414
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	9 000	7 290	7 290
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	17 325	22 333	29 704
Величина запасов и затрат	11 137	12 684	12 686
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	-6 624	-729	6 641
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-2 812	2 359	9 729
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	6 188	9 649	17 019
Трёхфакторная модель	(0;0;1)	(0;1;1)	(1;1;1)
Тип финансовой ситуации	Неустойчивое финансовое состояние	Нормальная финансовая устойчивость	Абсолютная финансовая устойчивость

Проанализировав таблицу 3.8, можно сделать вывод о том, что на конец текущего периода состояние предприятия оценивается как неустойчивое, для формирования запасов требуются все собственные, долгосрочные и краткосрочные источники финансирования. На конец прогнозного периода без проекта отмечается состояние нормальной финансовой устойчивости, а на конец прогнозно-

го периода при условии реализации проекта отмечается абсолютная финансовая устойчивость, для формирования запасов в данном периоде достаточно только собственных средств.

Оценка финансовой устойчивости включает в себя показатели, характеризующие изменение состояния предприятия за текущий период. Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ИП Сатонин И.А. на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта осуществлён на основе данных таблицы 1.13 и формул (1.23) – (1.28), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты приведены в таблице 3.9.

Таблица 1.18 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
Коэффициент финансовой независимости (Кавт)	> 0,50	0,42	0,50	0,59
Коэффициент задолженности (Кз)	< 1,00	1,36	0,99	0,69
Коэффициент самофинансирования (Кс)	> 1,00	0,74	1,01	1,45
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос)	> 0,10	0,17	0,37	0,48
Коэффициент маневренности (Кманев)	0,2 – 0,5	0,27	0,58	0,65
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Км/и)	-	2,25	3,73	3,78

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

– коэффициент финансовой независимости предприятия ИП Сатонин И.А. в текущем периоде меньше нормы, тогда как в прогнозном периоде без проекта и с проектом соответствует нормативному значению (на конец 2020 года – 0,42, на конец 2022 года без проекта – 0,50, на конец 2022 года с проектом – 0,59 при нор-

мативе свыше 0,5), что связано с превышением величины собственных средств предприятия по сравнению с величиной заёмных, следовательно, предприятие не зависит от внешних источников финансирования в прогнозном периоде;

– коэффициент задолженности ИП Сатонин И.А. имеет нормативное значение в прогнозном периоде (на конец 2020 года – 1,36, на конец 2022 года без проекта – 0,99, на конец 2022 года с проектом – 0,69 при нормативе менее 1,00), это означает, что предприятие независимо от внешних источников на конец 2022 года без проекта и с проектом. Значение коэффициента снижается в динамике, что говорит о повышении финансовой независимости;

– коэффициент самофинансирования ИП Сатонин И.А. соответствует нормативу на конец прогнозного периода (на конец 2020 года – 0,74, на конец 2022 года без проекта – 1,01, на конец 2022 года с проектом – 1,45 при нормативе свыше 1,00), это означает, что большая часть имущества на конец 2022 года без проекта и с проектом сформирована за счет собственных средств, что положительно характеризует предприятие в этом периоде;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия ИП Сатонин И.А. находится в пределах нормативного значения (на конец 2020 года – 0,17, на конец 2022 года без проекта – 0,37, на конец 2022 года с проектом – 0,48 при нормативе свыше 0,10), что благоприятно для предприятия ИП Сатонин И.А.;

– коэффициент маневренности ИП Сатонин И.А. соответствует нормативу на конец текущего периода, выше нормы на конец прогнозного периода без проекта и с проектом (на конец 2020 года – 0,27, на конец 2022 года без проекта – 0,58, на конец 2022 года с проектом – 0,65 при нормативе от 0,20 до 0,50), что свидетельствует о достаточной величине собственных оборотных средств для финансирования деятельности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов в прогнозном периоде выше, чем в текущем (на конец 2020 года – 2,25, на конец 2022 года без проекта – 3,73, на конец 2022 года с проектом – 3,78 при нормативе от 0,20 до 0,50), что свидетельствует о повышении мобильности активов.

Наглядно значения показателей финансовой устойчивости ИП Сатонин И.А. отражены на рисунке 3.9.

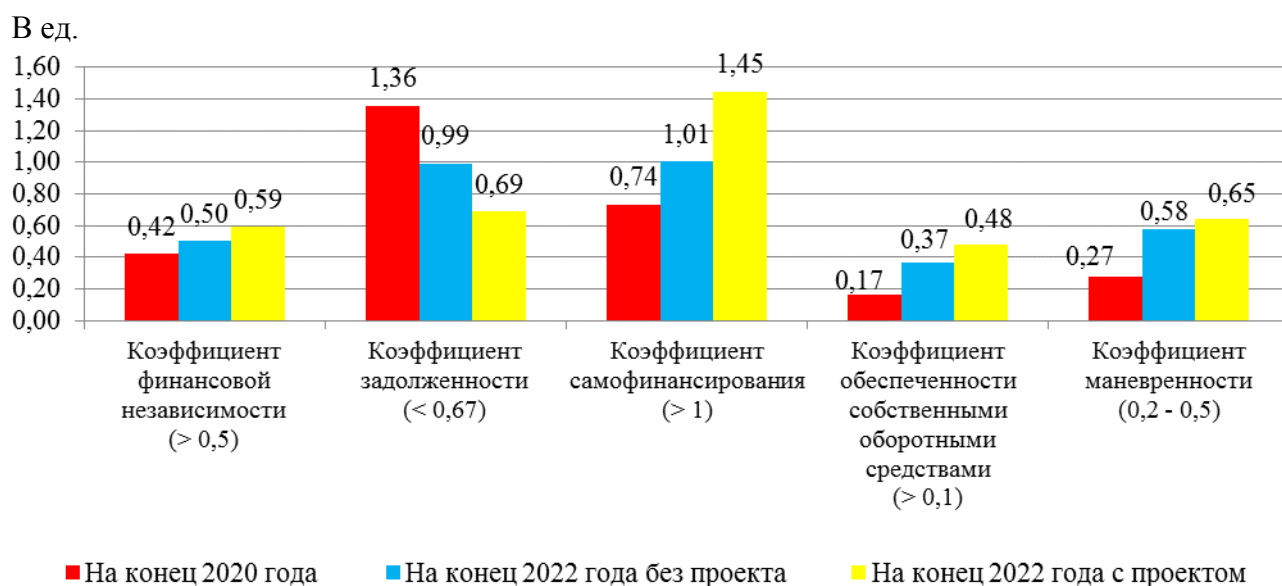


Рисунок 3.9 – Показатели финансовой устойчивости
ИП Сатонин И.А.

Таким образом, финансовое состояние предприятия ИП Сатонин И.А. оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей финансовой устойчивости на конец 2022 года с проектом свидетельствуют о достаточной доле собственных средств в валюте баланса. При этом в текущем периоде предприятие было финансово зависимым. Следует отметить достаточную маневренность и обеспеченность собственными оборотными средствами ИП Сатонин И.А. в прогнозном периоде.

3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)

Значения показателей деловой активности предприятия ИП Сатонин И.А. за 2020 год и за 2022 год с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.14 и формул (1.29) – (1.37), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа относительных показателей деловой активности приведены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Анализ относительных показателей деловой активности

Показатель	2020 год	2022 год без проекта	2022 год с проектом
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах			
Коэффициент оборачиваемости активов	2,71	3,61	3,29
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	8,72	11,84	10,05
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,94	3,61	3,29
Коэффициент оборачиваемости запасов	8,22	7,97	8,51
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	11,65	10,96	11,87
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	6,44	5,72	4,36
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,53	9,81	10,32
Фондоотдача (Ф), в руб./руб.	9	12	10
Периоды оборачиваемости, в днях			
Продолжительность одного оборота активов	135	101	111
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	42	31	36
Продолжительность одного оборота оборотных активов	93	101	111
Продолжительность одного оборота запасов	44	46	43
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	31	33	31
Продолжительность оборота собственного капитала	57	64	84
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	38	37	35

В соответствии с данными таблицы 3.10 следует, что в период с 2020 года по конец 2022 года без проекта коэффициент оборачиваемости активов увеличился на 0,90 оборота, а с проектом – на 0,58 оборота, что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов ИП Сатонин И.А.. Следовательно, снизилась продолжительность одного оборота активов, что является позитивной тенденцией. Рост коэффициента оборачиваемости активов обусловлен преобладающей динамикой роста выручки по сравнению с динамикой роста активов.

За рассматриваемый период возрастут показатели оборачиваемости внеоборотных активов ИП Сатонин И.А. в прогнозном периоде, что свидетельствует о повышении эффективности использования внеоборотных активов.

За рассматриваемый период снизились показатели оборачиваемости оборотных активов ИП Сатонин И.А. на 0,33 оборота в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и на 0,64 оборота в 2022 году с проектом по сравне-

нию со значениями 2020 года, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных активов. Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста выручки.

Коэффициент оборачиваемости запасов ИП Сатонин И.А. за рассматриваемый период снизится на 0,25 оборота в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и повысится на 0,29 оборота в 2022 году с проектом по сравнению со значениями 2020 года, это свидетельствует о том, что эффективность использования запасов повысится в прогнозном периоде с проектом. Рост коэффициента оборачиваемости запасов обусловлен преобладающей динамикой роста себестоимости по сравнению с динамикой роста запасов. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ИП Сатонин И.А. снизится на 0,69 оборота в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и повысится на 0,22 оборота в 2022 году с проектом. Рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности с проектом говорит о повышении эффективности расчётов с дебиторами. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ИП Сатонин И.А. снизился на 0,72 оборота в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и на 2,09 оборота в 2022 году с проектом по сравнению со значениями 2020 года, что свидетельствует о спаде эффективности использования собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ИП Сатонин И.А. возрастет на 0,28 оборота в 2022 году без проекта и на 0,80 оборота в 2022 году с проектом по сравнению со значениями 2020 года. Рост коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности говорит о повышении эффективности расчётов с поставщиками.

За рассматриваемый период возрастет фондоотдача ИП Сатонин И.А. в прогнозном периоде без проекта на 3 руб./руб., а в прогнозном периоде с проектом –

на 1 руб./руб., что свидетельствует о повышении эффективности использования внеоборотных активов предприятия.

Наглядно значения показателей деловой активности предприятия ИП Сатонин И.А. отражены на рисунке 3.10.

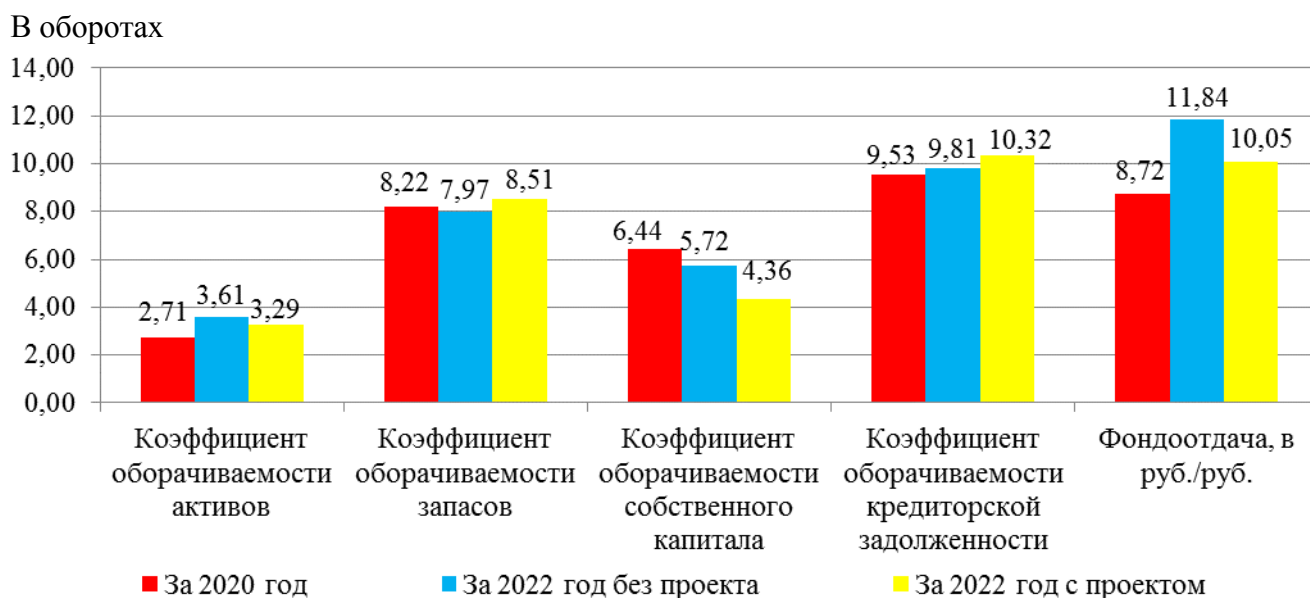


Рисунок 3.10 – Показатели оборачиваемости ИП Сатонин И.А.

Таким образом, анализ деловой активности предприятия ИП Сатонин И.А. позволяет сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота. Такая динамика обусловлена в основном преобладающим ростом балансовых статей над ростом показателей отчёта о финансовых результатах.

3.2.5 Анализ рентабельности

Значения показателей рентабельности за 2020 год и за 2022 год с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.15 и формул (1.38) – (1.43), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Значения показателей рентабельности ИП Сатонин И.А. в прогнозном периоде по сравнению со значениями текущего периода приведены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Показатели оценки рентабельности

В процентах

Показатель	2020 год	2022 год без проекта	2022 год с проектом
Рентабельность реализованной продукции ($P_{\text{реал.прод.}}$)	3,17	3,02	4,81
Рентабельность производства ($P_{\text{пр-ва}}$)	12,49	14,89	23,35
Рентабельность совокупного актива ($P_{\text{са}}$)	4,99	5,35	8,43
Рентабельность внеоборотных активов ($P_{\text{вна}}$)	16,06	22,90	34,18
Рентабельность оборотных активов ($P_{\text{оба}}$)	7,25	6,98	11,19
Рентабельность чистого оборотного капитала ($P_{\text{чок}}$)	45,44	15,71	67,33
Рентабельность собственного капитала ($P_{\text{ск}}$)	11,87	11,07	14,81

Наглядно показатели оценки рентабельности представлены в таблице 3.11, что отражено на рисунке 3.11.

В процентах

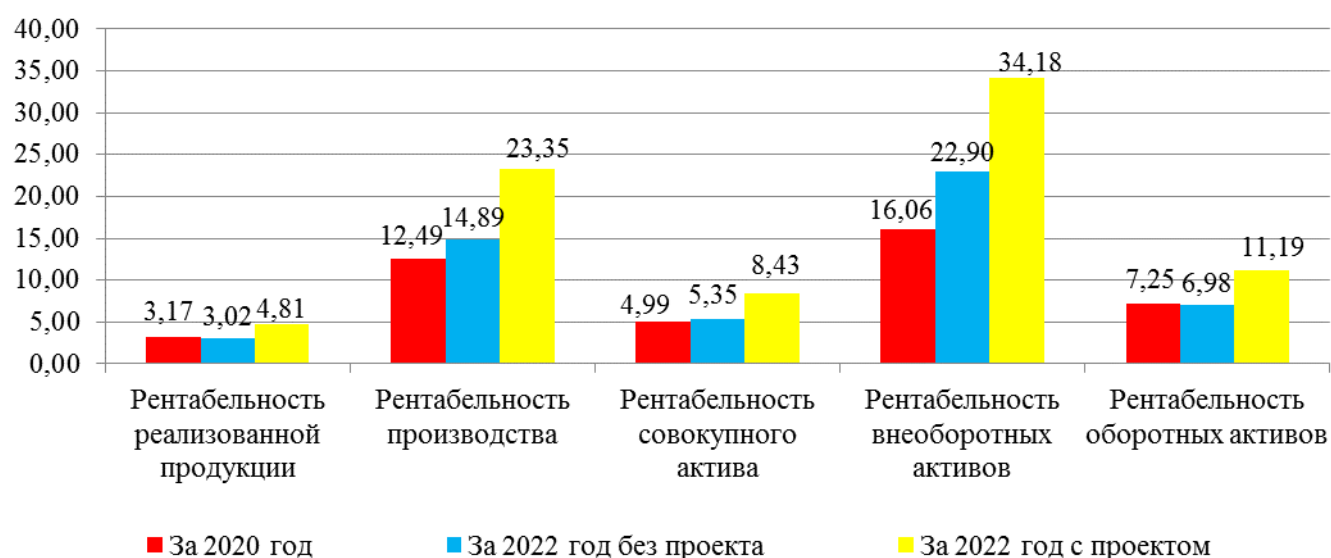


Рисунок 3.11 – Показатели рентабельности ИП Сатонин И.А.

Сравнительная оценка показателей рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А. в прогнозном периоде с проектом и без проекта в сравнении с текущим периодом позволила сделать следующие выводы:

– рентабельность реализованной продукции предприятия ИП Сатонин И.А. снизится в 2022 году без проекта по сравнению со значением 2020 года на 0,15%, а с проектом – возрастет на 1,79%, это связано с большей динамикой увеличения

прибыли по сравнению с динамикой роста выручки в 2022 году по сравнению с 2020 годом. Так на каждый рубль выручки приходится 3 копейки прибыли в 2020 году, 3 копейки – в 2022 году без проекта и 5 копеек в 2022 году с проектом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта и чем в текущем периоде свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность производства предприятия ИП Сатонин И.А. в 2022 году без проекта повысится на 2,40% по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 8,46% по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта и чем в текущем периоде свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность совокупного актива предприятия ИП Сатонин И.А. в 2022 году без проекта возрастёт на 0,36% по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 3,08% по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность внеоборотных активов предприятия ИП Сатонин И.А. в 2022 году возрастёт и с проектом, и без проекта, но с проектом возрастёт сильнее (на 6,84% и на 11,28% соответственно). Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта и чем в текущем периоде свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность оборотных активов предприятия ИП Сатонин И.А. в 2022 году без проекта снизится на 0,27% по сравнению с 2020 годом и возрастёт на 4,21% в 2022 году с проектом по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта и чем в текущем периоде свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность чистого оборотного капитала в 2022 году без проекта снизится на 29,73% по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 51,62% по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность собственного капитала предприятия ИП Сатонин И.А. в 2022 году без проекта снизится на 0,80% по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 3,74% по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта.

Таким образом, анализ рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А. показал, что оно работает достаточно эффективно, все показатели рентабельности растут при условии реализации проекта. При этом они имеют большие значения, чем без проекта, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта и целесообразности его реализации.

Выводы по разделу три

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

Горизонтальный анализ баланса ИП Сатонин И.А. позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста оборотных активов в динамике (преимущественно запасов и денежных средств). При этом величина основных средств снизится. В пассиве валюта баланса предприятия возрастёт в связи с ростом нераспределённой прибыли и кредиторской задолженности, а заёмные средства снизятся.

Вертикальный анализ баланса ИП Сатонин И.А. показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, дебиторская задолженность и основные средства, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Доля оборотных активов в балансе растёт, что свидетельствует о повышении мобильности активов ИП Сатонин И.А. и является позитивным фактором. При этом доля денежных средств велика, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. При этом растёт доля кредиторской задолжен-

ности в прогнозном периоде без проекта и её снижение в прогнозном периоде с проектом. Также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности и долгосрочных заёмных средств.

Анализ ликвидности баланса показал, что на конец текущего периода и прогнозного периода без проекта предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс неликвидный. В 2022 году с проектом баланс является абсолютно ликвидным.

Анализ ликвидности ИП Сатонин И.А. позволил выявить, что состояние предприятия на конец прогнозного периода с проектом оценивается как ликвидное, у него имеются средства не только для оплаты своих краткосрочных обязательств, но и для реализации новых проектов.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости позволил выявить, что на конец текущего периода состояние предприятия оценивается как неустойчивое, для формирования запасов требуются все собственные, долгосрочные и краткосрочные источники финансирования. На конец прогнозного периода без проекта отмечается состояние нормальной финансовой устойчивости, а на конец прогнозного периода при условии реализации проекта отмечается абсолютная финансовая устойчивость, для формирования запасов в данном периоде достаточно только собственных средств.

Финансовое состояние ИП Сатонин И.А. оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей финансовой устойчивости на конец 2022 года с проектом свидетельствуют о достаточной доле собственных средств в валюте баланса. При этом в текущем периоде предприятие было финансово зависимым. Следует отметить достаточную маневренность и обеспеченность собственными оборотными средствами в прогнозном периоде.

Анализ деловой активности ИП Сатонин И.А. позволяет сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота. Такая динамика обусловлена в основном преобладающим ростом балансовых статей над ростом показателей отчёта о финансовых результатах.

Анализ рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А. показал, что оно работает достаточно эффективно, все показатели рентабельности растут при условии реализации проекта. При этом они имеют большие значения, чем без проекта, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта и целесообразности его реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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

Объектом исследования в данной работе выступало ИП Сатонин И.А., предприятие, работающее на рынке комплексного технического обслуживания промышленного оборудования, а также промышленных зданий и сооружений, предлагающее обширный перечень услуг по ремонту и обслуживанию оборудования, используемого на производстве, а также промышленных зданий и сооружений.

SWOT-анализ показал, что в сильных сторонах предприятия необходимо сделать акцент на большом числе клиентов. Среди слабых сторон самая значимая – отсутствие услуги кузовного ремонта, на которую имеется спрос. В возможностях наибольшее значение занимают сильные позиции на рынке среди конкурентов и повышение спроса на услуги предприятия. Наиболее значимая угроза для предприятия ИП Сатонин И.А. – большое число конкурентов на челябинском рынке.

Результаты SWOT-анализа позволили выявить наиболее перспективное решение проблем – внедрение новой линии производства.

Также в работе был проведён финансово-экономический анализ деятельности предприятия.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности и запасов в части оборотных активов при одновременном увеличении величины внеоборотных активов в результате роста величины основных средств. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, что благоприятно и происходит в результате роста чистой прибыли. Также следует отметить, что растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность. Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой работы предприятия. Доля денежных средств растёт за счёт увеличения чистой прибыли, это можно характеризовать как позитивный

момент в деятельности предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств и снижение доли кредиторской задолженности.

Анализ ликвидности баланса показал, что на конец всех рассматриваемых периодов баланс предприятия неликвидный. Состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств.

Состояние предприятия ИП Сатонин И.А. оценивается как неустойчивое финансовое состояние, для формирования запасов требуются собственные и долгосрочные и краткосрочные источники финансирования. Ненормативные значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования негативно характеризуют общее финансовое состояние предприятия, свидетельствуя о финансовой зависимости. Однако, отмечаются удовлетворительные значения других показателей финансовой устойчивости, в частности, коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов предприятия, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности, это является позитивным моментом в деятельности предприятия.

Предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, однако, скорость оборачиваемости показателей снижалась, а период оборота рос, что говорит о негативной тенденции в деятельности предприятия. Анализ рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А. показал, что оно работает достаточно эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

Исследования, проведенные во втором разделе работы, показали, что наиболее целесообразно в настоящее время наиболее актуальным является проект внедрения новой линии производства.

В рамках проекта планируется внедрение новой линии производства. Подготовка проекта займет 3 месяца, с апреля 2021 года начнется производство новой продукции. Финансирование проекта планируется за счет собственных средств – нераспределенной прибыли.

Рассчитанные показатели эффективности проекта говорят о целесообразности реализации данного проекта. Так чистый дисконтированный доход имеет положительное значение и составляет 586 001 руб. за 2 года реализации проекта. Ин-

декс доходности больше единицы (1,11), внутренняя норма рентабельности составляет 47,50%, простой период окупаемости составляет 21 месяц, а дисконтированный – 22 месяца. Следовательно, проект по производству новой продукции принесет прибыль, а значит, он экономически эффективен. Данный проект может быть рекомендован для реализации.

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

Горизонтальный анализ баланса ИП Сатонин И.А. позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста оборотных активов в динамике (преимущественно запасов и денежных средств). При этом величина основных средств снизится. В пассиве валюта баланса предприятия возрастет в связи с ростом нераспределённой прибыли и кредиторской задолженности, а заёмные средства снизятся.

Вертикальный анализ баланса ИП Сатонин И.А. показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, дебиторская задолженность и основные средства, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Доля оборотных активов в балансе растёт, что свидетельствует о повышении мобильности активов ИП Сатонин И.А. и является позитивным фактором. При этом доля денежных средств велика, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта.

В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. При этом растёт доля кредиторской задолженности в прогнозном периоде без проекта и её снижение в прогнозном периоде с проектом. Также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности и долгосрочных заёмных средств.

Анализ ликвидности баланса показал, что на конец текущего периода и прогнозного периода без проекта предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс неликвидный. В 2022 году с проектом баланс является абсолютно ликвидным.

Анализ ликвидности ИП Сатонин И.А. позволил выявить, что состояние предприятия на конец прогнозного периода с проектом оценивается как ликвидное, у него имеются средства не только для оплаты своих краткосрочных обязательств, но и для реализации новых проектов.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости позволил выявить, что на конец текущего периода состояние предприятия оценивается как неустойчивое, для формирования запасов требуются все собственные, долгосрочные и краткосрочные источники финансирования. На конец прогнозного периода без проекта отмечается состояние нормальной финансовой устойчивости, а на конец прогнозного периода при условии реализации проекта отмечается абсолютная финансовая устойчивость, для формирования запасов в данном периоде достаточно только собственных средств.

Финансовое состояние ИП Сатонин И.А. оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей финансовой устойчивости на конец 2022 года с проектом свидетельствуют о достаточной доле собственных средств в валюте баланса. При этом в текущем периоде предприятие было финансово зависимым. Следует отметить достаточную маневренность и обеспеченность собственными оборотными средствами в прогножном периоде.

Анализ деловой активности ИП Сатонин И.А. позволяет сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота. Такая динамика обусловлена в основном преобладающим ростом балансовых статей над ростом показателей отчёта о финансовых результатах.

Анализ рентабельности предприятия ИП Сатонин И.А. показал, что оно работает достаточно эффективно, все показатели рентабельности растут при условии реализации проекта. При этом они имеют большие значения, чем без проекта, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта и целесообразности его реализации.

Цель работы достигнута путём решения поставленных задач.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Анализ рынка строительства 2021. – <https://alterainvest.ru/rus/blogi/analiz-rynka-stroitelstva-2021/>
- 2 Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллиндир. – М.: ДИС, НГАЭиУ, 2012. – 128 с.
- 3 Афанасьев, М. П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы / М.П. Афанасьев. – М.: Финстатинформ, 2019. – 645 с.
- 4 Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 224 с.
- 5 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Екатеринбург: Каменный пояс, 2008. – 272 с.
- 6 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием. Ч2. Стратегия финансового управления / Л.А. Баев. – Екатеринбург: ЮУрГУ, 2009. – 148 с.
- 7 Банк, В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2020. – 344 с.
- 8 Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В.И. Бариленко. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 215 с.
- 9 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 376 с.
- 10 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2–х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски, СПб. – Экономическая школа, 2019. – Т. 2. – 669 с.
- 11 Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2018. – 240 с.
- 12 Голубков, Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2011. – 688 с.
- 13 Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М., Финпресс, 2012. – 464 с.

- 14 Голубков, Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2016. – 688 с.
- 15 Динамика курса доллара США. – <https://www.banki.ru/products/currency/usd/>
- 16 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2017. – 528 с.
- 17 Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2020. – 408 с.
- 18 Инфляция в России в 2021 году. – 09.10.2020. – <http://www.rosbalt.ru/business/2020/10/09/1651619.html>
- 19 Ковалев, В.В. Финансы предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалёв. – М.: Проспект, 2017. – 352 с.
- 20 Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 720 с.
- 21 Котлер, Ф. Стратегический менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 2020. – 896 с.
- 22 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг. – пер. с англ. – М.; СПб.: Вильямс, 2020. – 1056 с.
- 23 Кредиты резко подешевеют в 2021 году. – 20.12.2020. – <http://ktovkurse.com/rossiya/kredity-rezko-podesheveyut-v-2021-godu>
- 24 Кретов, И. И. Маркетинг на предприятии: практическое пособие / И.И. Кретов. – М.: Финстатинформ, 2019. – 287 с.
- 25 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК, 2019. – 311 с.
- 26 Любушин, Н.П. Экономический анализ предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В. Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити, 2020. – 470 с.
- 27 Основные прогнозы в 2021 году: мнения экономистов и политиков. – <https://zen.yandex.ru/media/investoru/chto-ozhidaet-rossiiu-v-2021-godu-mneniia-ekonomist-5eeae27c970ba71c3462b47e>
- 28 Официальный сайт ИП Сатонин И.А.. – <http://www.arsenalru.com/uslugi/izgotovlenie-ram>

- 29 Повышение налога на добычу металлов и удобрений. Минфин решил собрать с бизнеса 56 млрд руб. на борьбу с пандемией. – <https://www.rbc.ru/business/16/09/2020/5f61e0b39a79475c34696391>
- 30 Поддержка малого бизнеса: госпрограммы 2021 года. – 12 февраля 2021. – <https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2021-gos-programmy>
- 31 Рейтинг ПИФов по доходности. – <http://pif.investfunds.ru/funds/rate.phtml>
- 32 Рост цены бензина и разгон инфляции. – <http://autodrop.ru/autopravo/1617-prognoz-ceny-benzin-2021.html>
- 33 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2020. – 704 с.
- 34 Ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня. – <http://vseobankah.ru/novosti/2222-stavka-refinansirovaniya-cb-rf-na-segodnja-2021-god-132071.html>
- 35 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2019. – 656с.
- 36 Челябинская область: промышленность и предприятия Челябинской области. – <http://www.metaprom.ru/regions/chelyabinskaya-obl>
- 37 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2021. – 208 с.



Организационная структура ООО «Арсенал»

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ПРИЛОЖЕНИЕ

Рисунок А.1 – Организационная структура ИП Сатонин И.А.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерская отчётность предприятия

Таблица Б.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				
Основные средства	8 082	10 932	11 002	11 920
Итого по разделу I	8 082	10 932	11 002	11 920
II. Оборотные активы				
Запасы	8 144	9 511	10 386	11 137
Налог на добавленную стоимость	129	171	204	221
Дебиторская задолженность	6 207	6 612	8 110	9 051
Финансовые вложения	0	0	0	0
Денежные средства	3 819	4 382	5 245	6 444
Прочие оборотные активы	0	0	0	0
Итого по разделу II	18 299	20 676	23 945	26 853
БАЛАНС	26 381	31 608	34 947	38 773
Пассив				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	11 702	12 965	14 582	16 423
Итого по разделу III	11 712	12 975	14 592	16 433
IV. Долгосрочные обязательства				
Заёмные средства	2 010	2 645	2 994	3 812
Итого по разделу IV	2 010	2 645	2 994	3 812
V. Краткосрочные обязательства				
Заёмные средства	6 992	7 022	8 316	9 000
Кредиторская задолженность	5 667	8 966	9 045	9 528
Итого по разделу V	12 659	15 988	17 361	18 528
БАЛАНС	26 381	31 608	34 947	38 773

Таблица Б.2 – 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	84 432	86 274	96 732	99 963
Себестоимость продаж	76 215	77 526	85 990	88 472
Валовая прибыль	8 217	8 748	10 742	11 491
Коммерческие расходы	166	234	272	323
Управленческие расходы	5 470	6 123	7 690	7 998
Прибыль (убыток) от продаж	2 581	2 391	2 780	3 170
Проценты к получению	0	0	0	0
Проценты к уплате	1 446	1 273	1 094	836
Прочие доходы	1 170	1 276	1 080	901
Прочие расходы	733	601	581	459
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 572	1 793	2 185	2 776
Текущий налог на прибыль	634	530	568	935
Чистая прибыль (нераспределенная) прибыль	938	1 263	1 617	1 841

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Планируемая к выпуску продукция

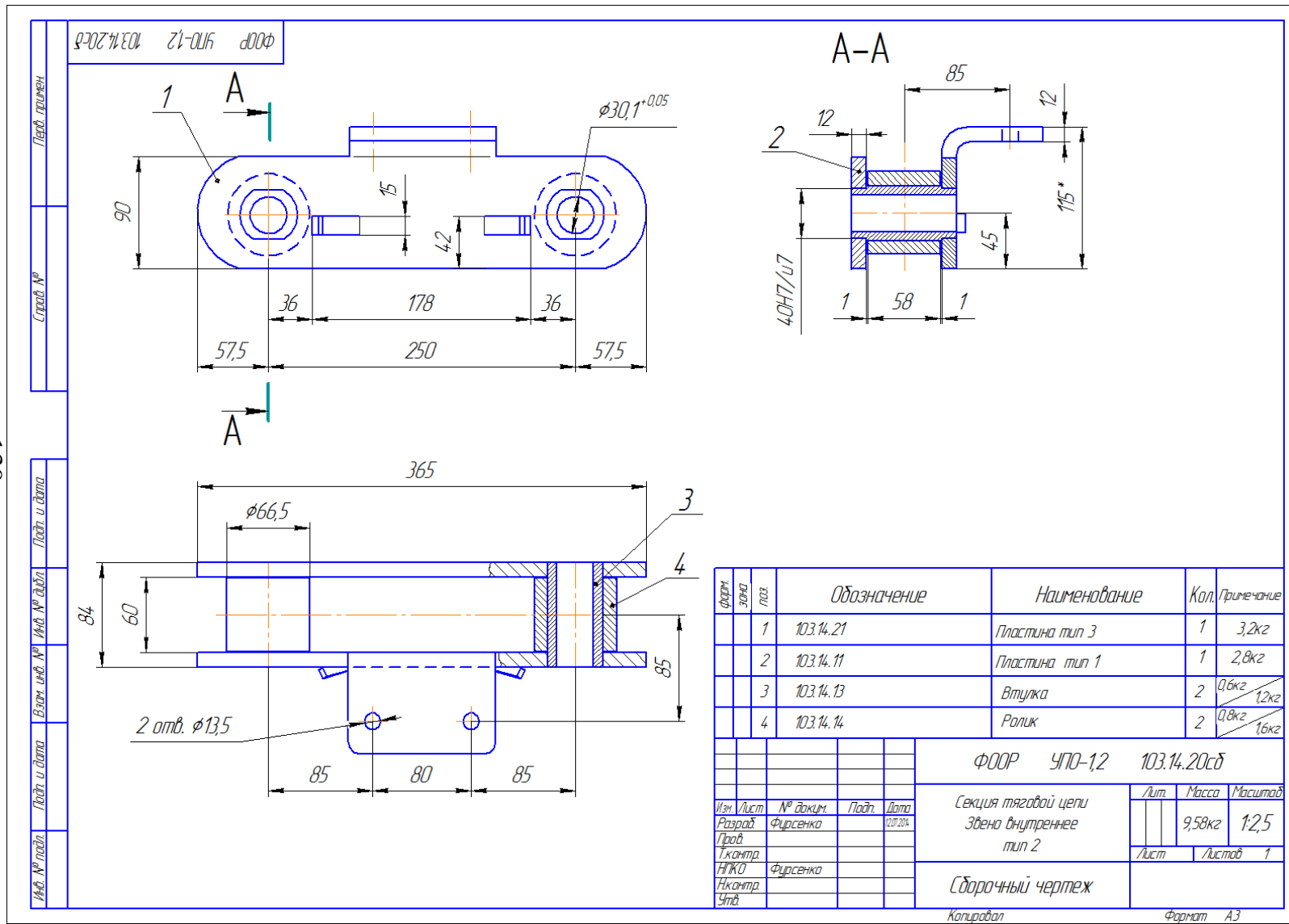


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи (звено внутреннее тип 2)

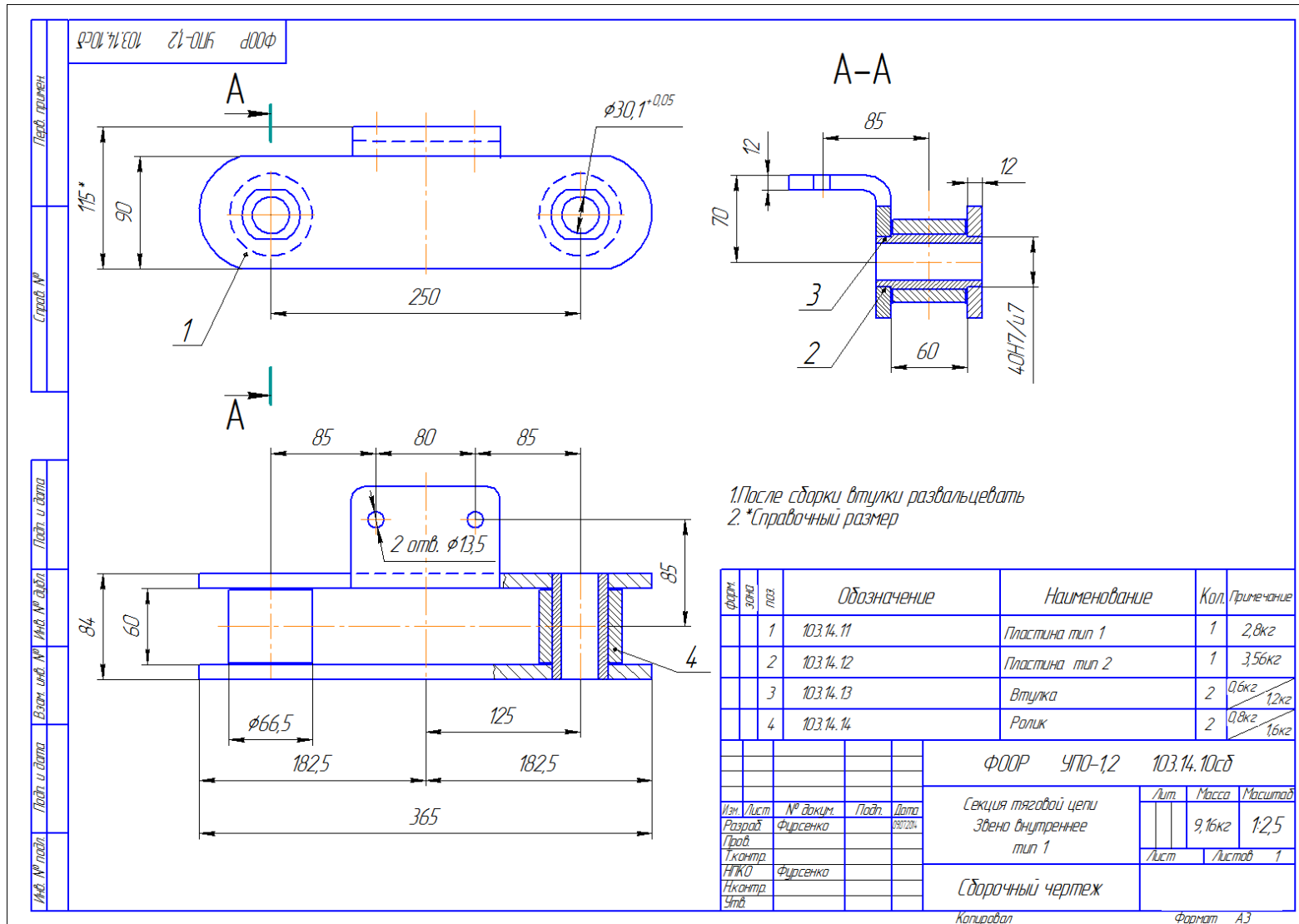


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи (звено внутреннее тип 1)

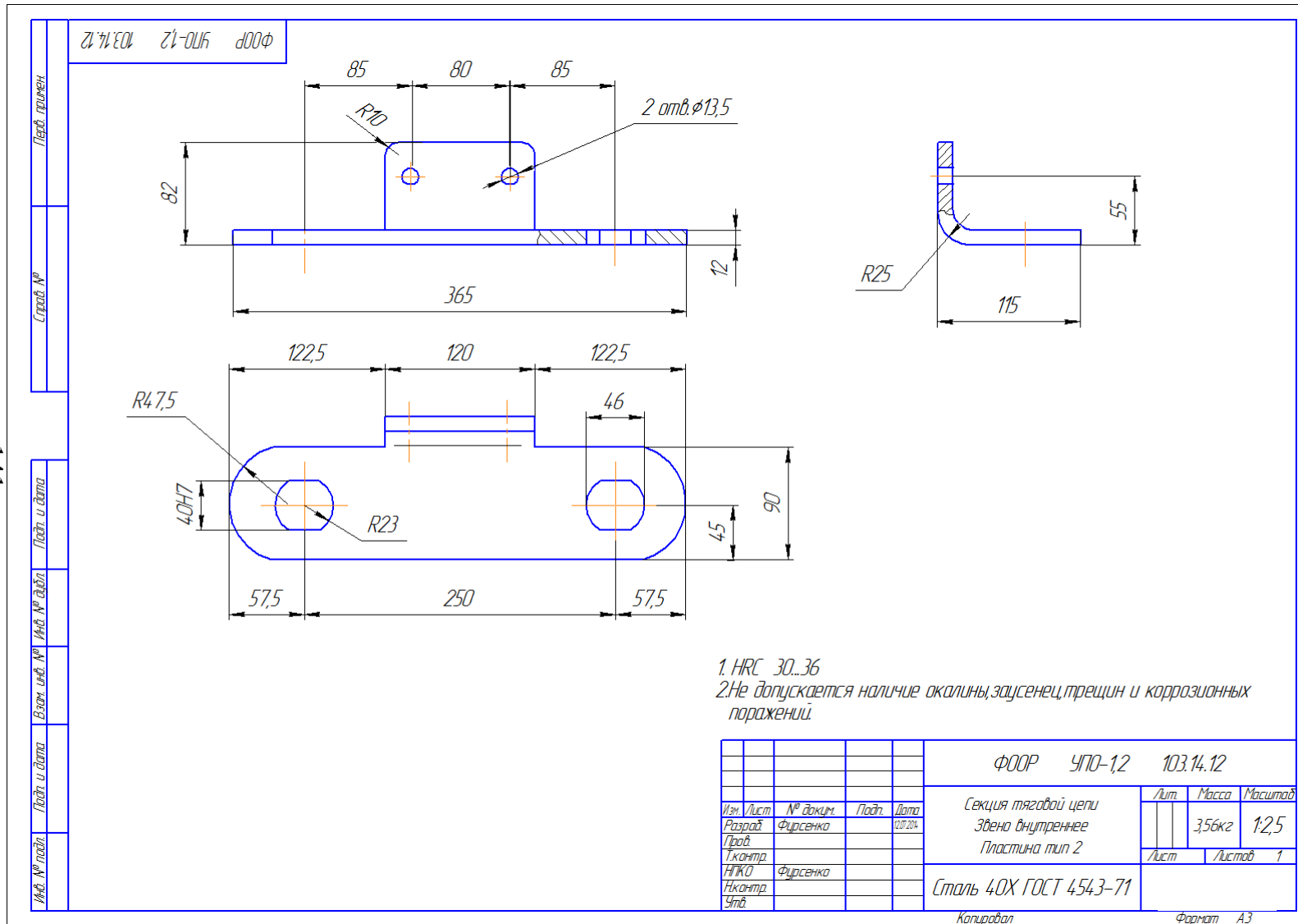


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи (звено внутреннее Платина тип 2)

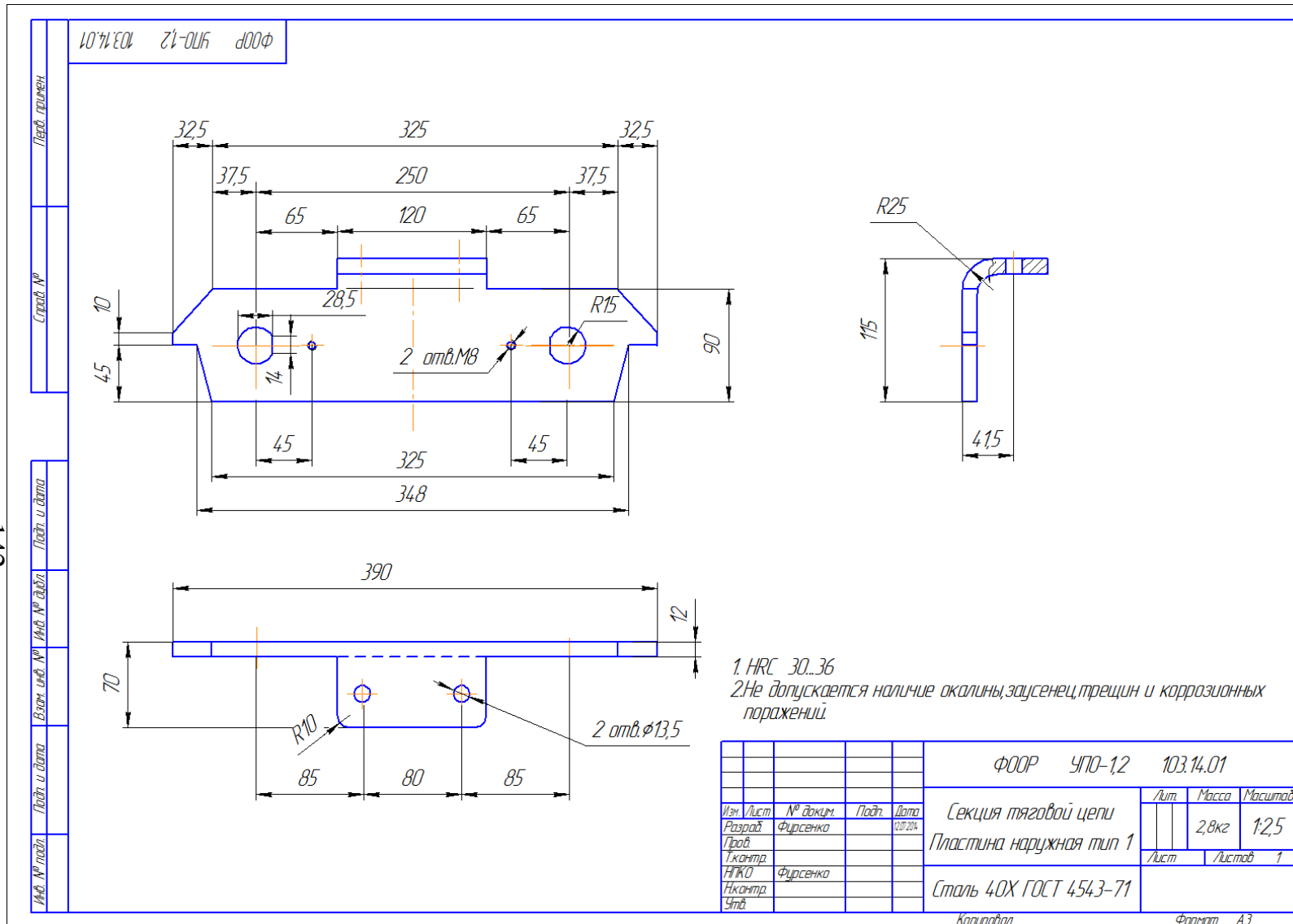


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи (звено внутреннее Пластина наружная тип 1)

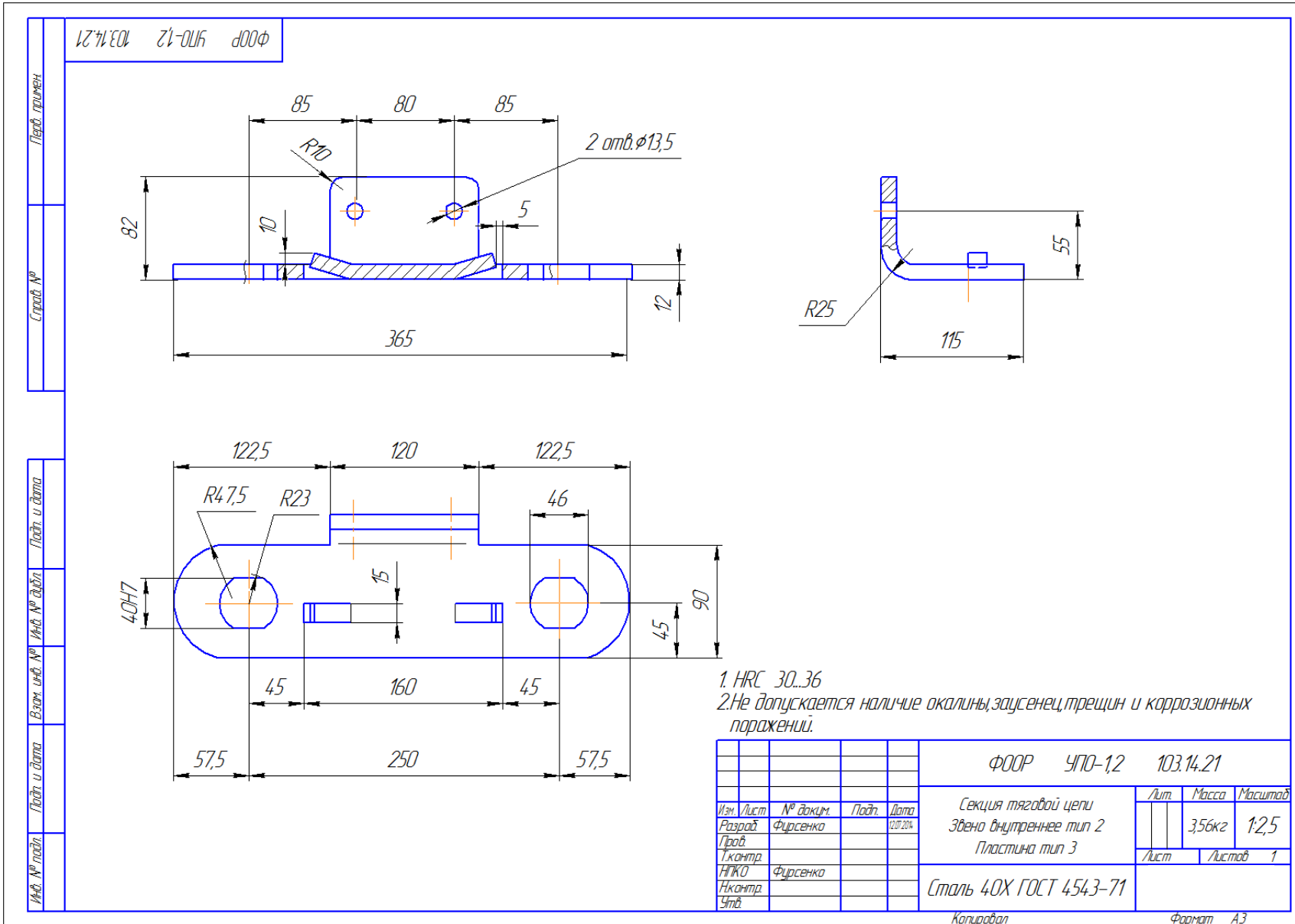
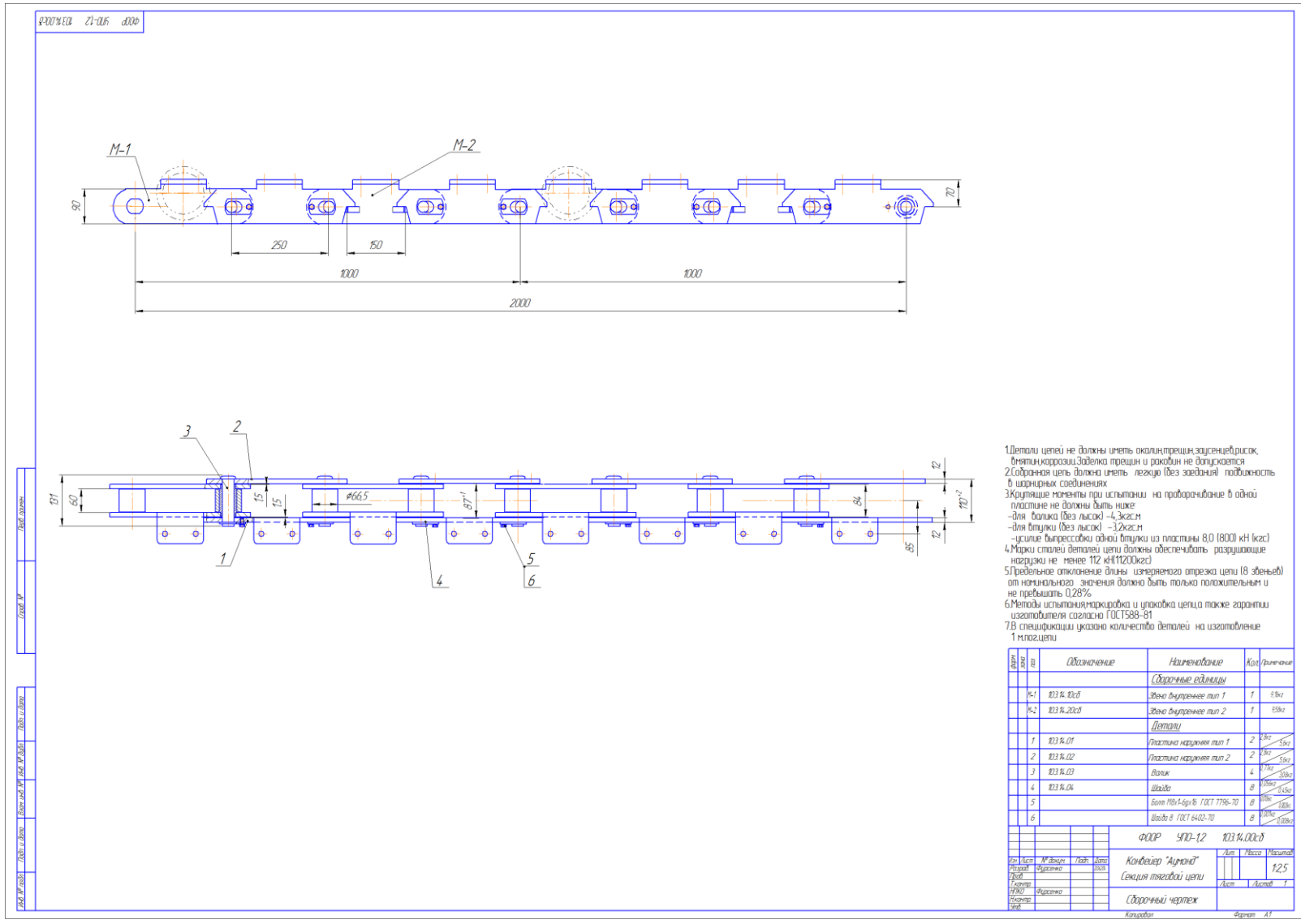


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи (звено внутреннее тип 2 Платина тип 3)



1. Детали цепи не должны иметь окалины, трещины, заусеницы, риски, вмятин, коррозии. Заделка трещин и раковин не допускается.
2. Сборочная цепь должна иметь легкую (без заводской) подвижность в шарнирных соединениях.
3. Крутящие моменты при испытании на пробирание в одной пластине не должны быть ниже:
 - для валика (без лысок) - 4,2 кгс.м
 - для втулки (без лысок) - 3,2 кгс.м
 - усилие выпрессовки одной втулки из пластины 8,0 (800) кН (кгс)
4. Марки стали деталей цепи должны обеспечивать разрывные нагрузки не менее 112 кН (11200 кгс).
5. Предельное отклонение длины изъятых отрезков цепи (8 звеньев) от номинального значения должно быть только положительным и не превышать 0,28%.
6. Методы испытания, маркировка и упаковка цепи также гарантии изготовителя согласно ГОСТ 588-81.
7. В спецификации указано количество деталей на изготовление 1 м цепи.

Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи (звено внутреннее тип 2)

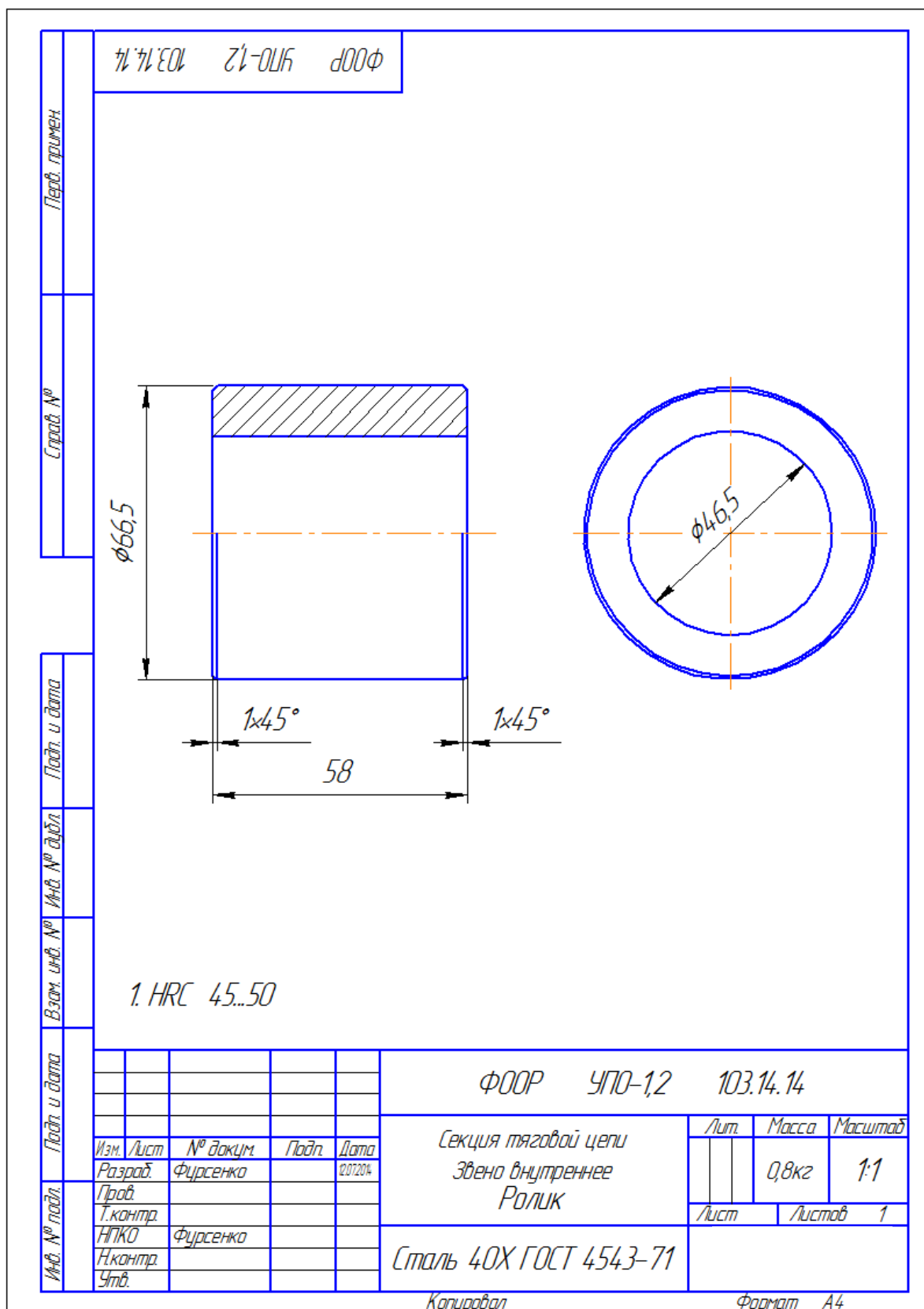


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи
(звено внутреннее тип 2)

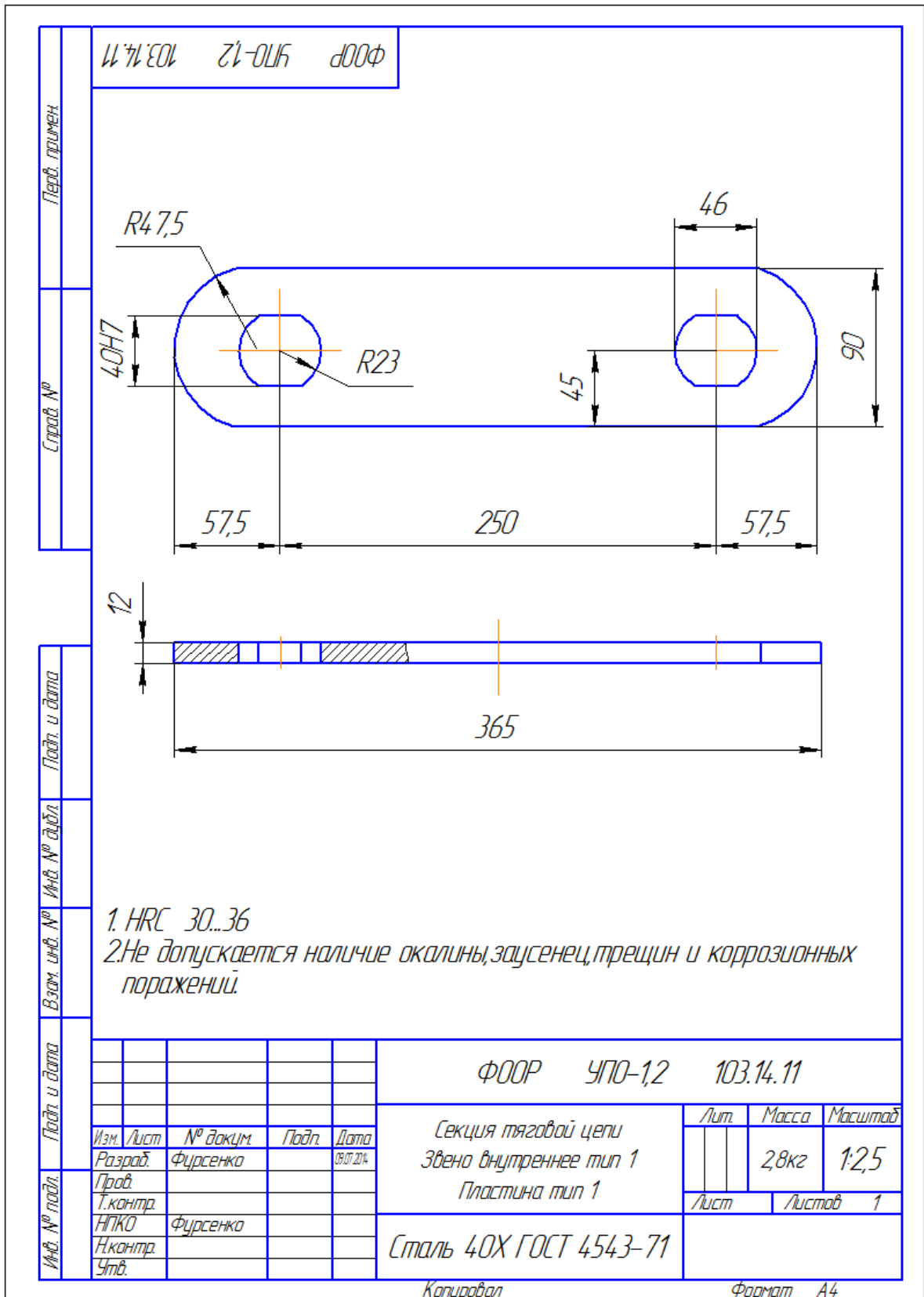


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи
(звено внутреннее тип 2)

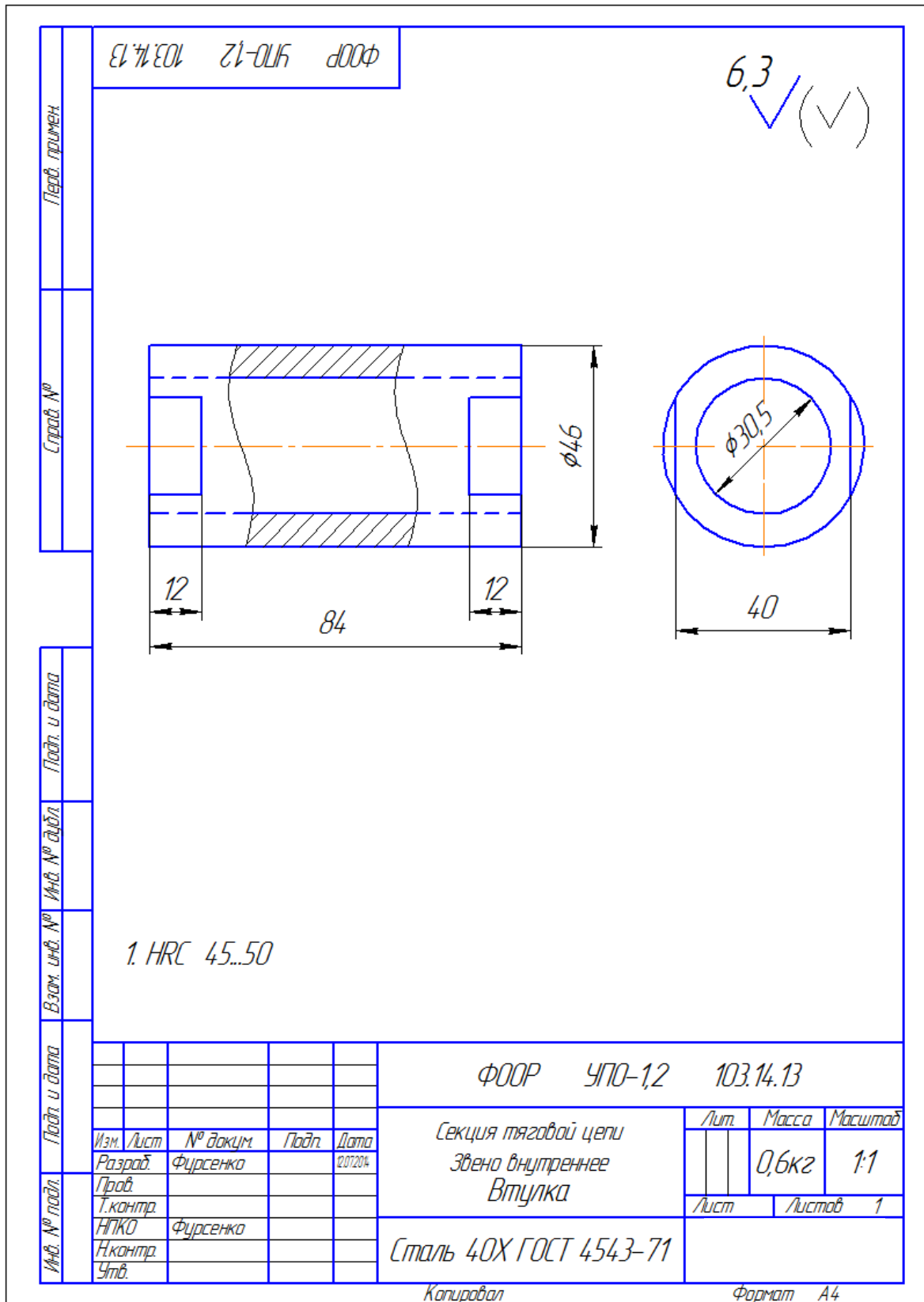


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи
(звено внутреннее тип 2)

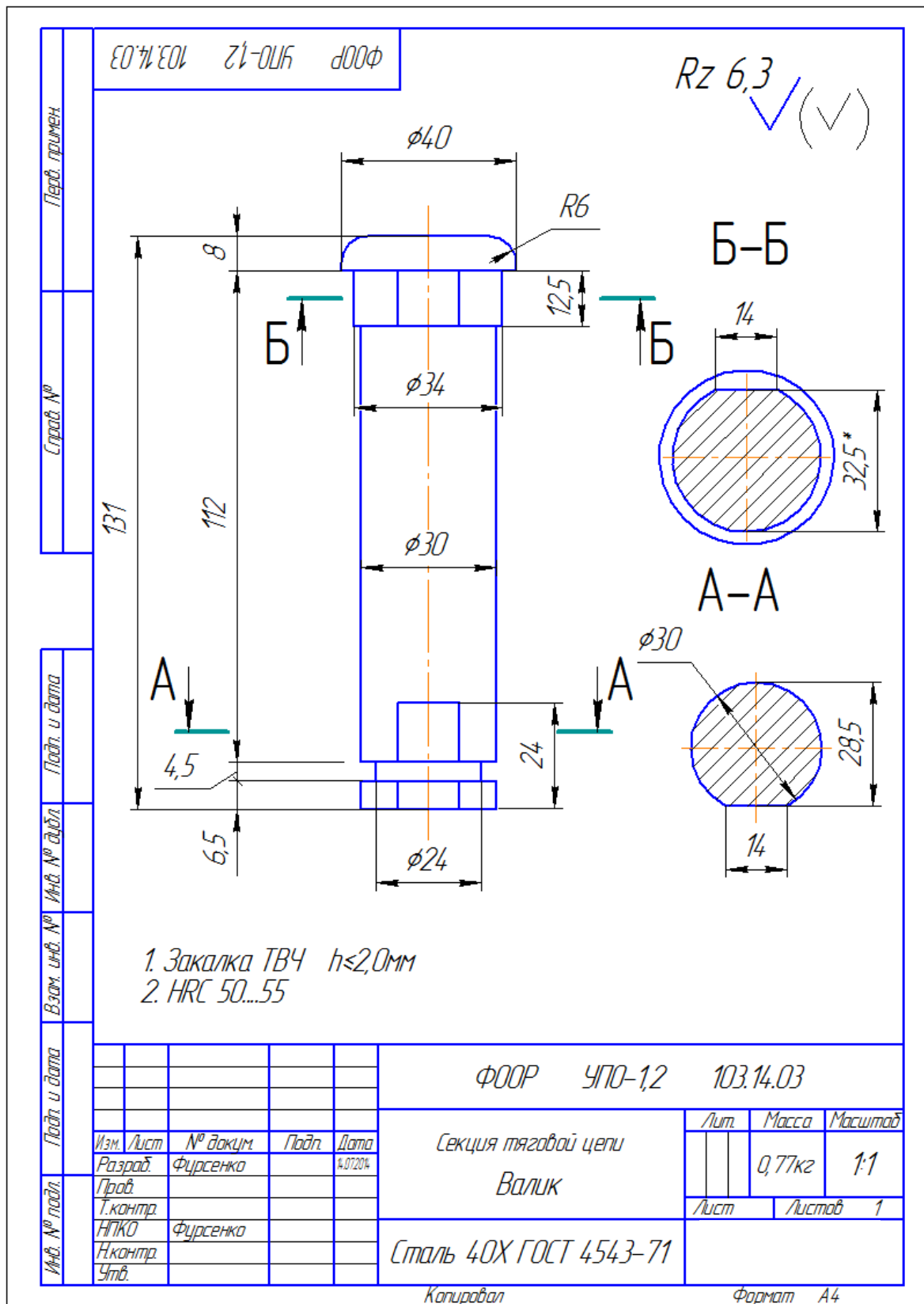


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи
(звено внутреннее тип 2)

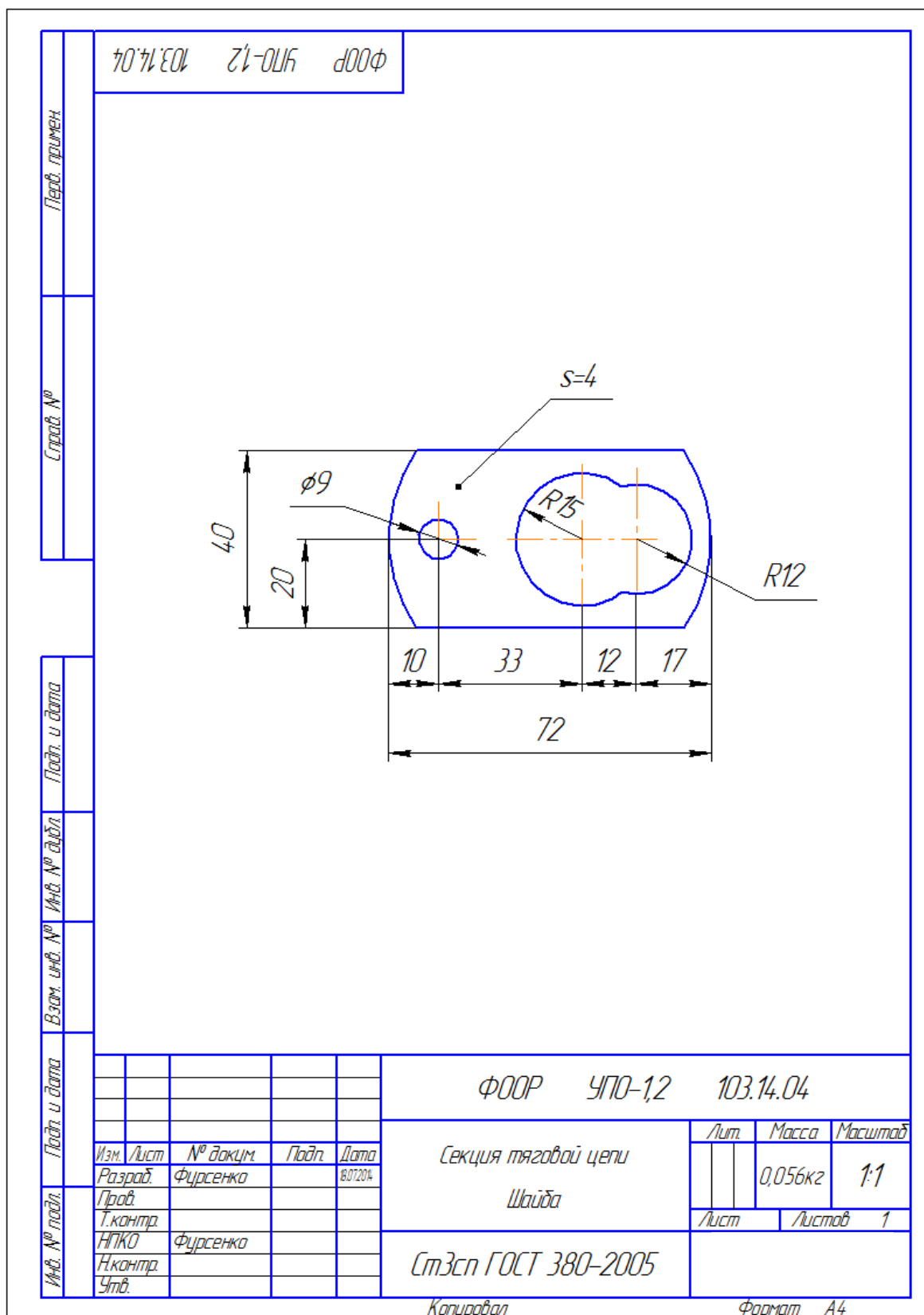


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи (звено внутреннее тип 2)

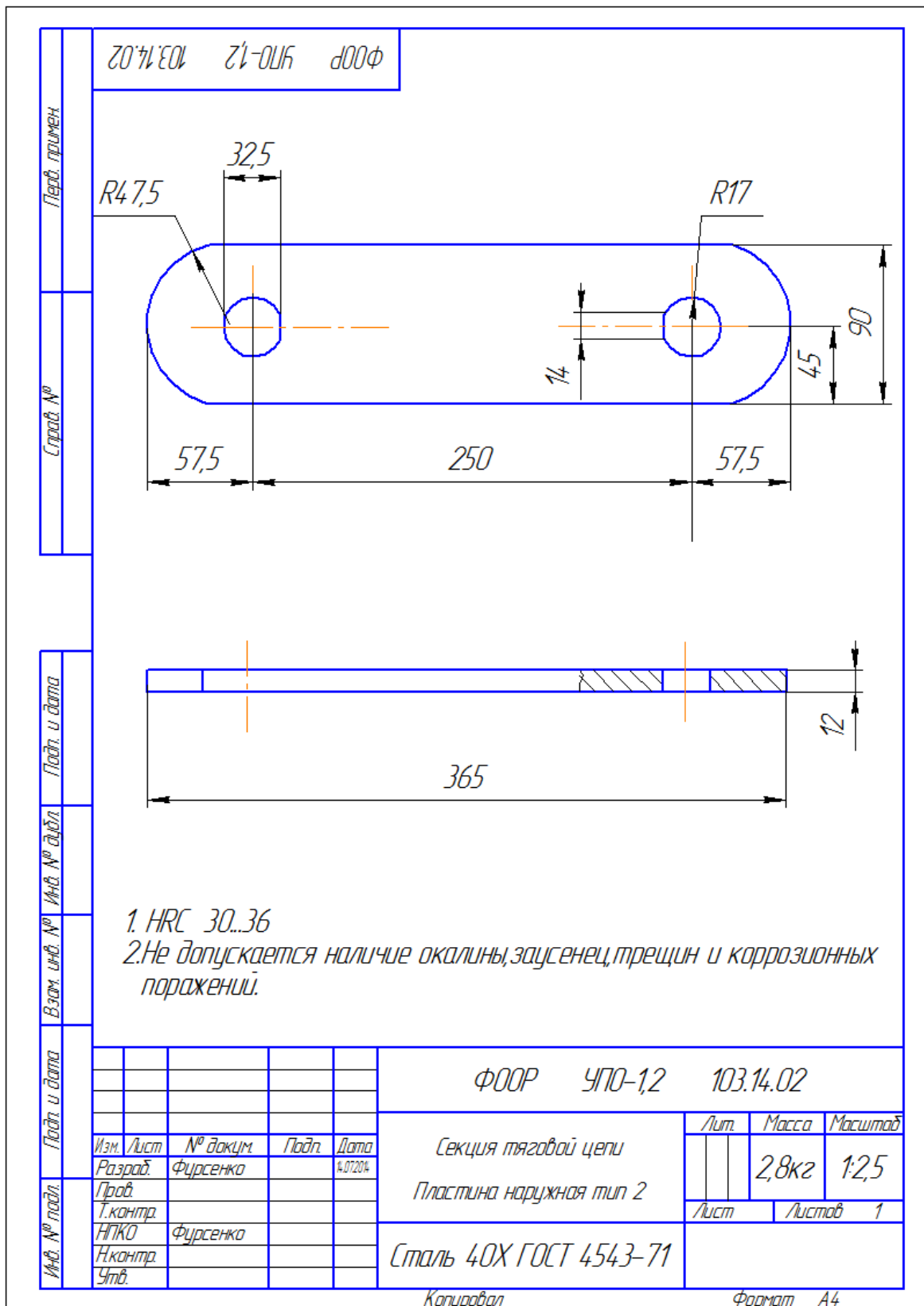


Рисунок В.1 – Сборочный чертёж секции тяговой цепи
(звено внутреннее тип 2)

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Планирование задач проекта с помощью календарного плана

Таблица Г.1 – Планирование задач проекта с помощью календарного плана

Название работы	Длительность, в днях	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, в руб.
Рассылка информации клиентам предприятия о новой продукции (вместе с прайсами)	10	01.01.2021	10.01.2021	2 500,00
Анализ рынка потребителей, опрос, сбор предварительных заявок по производству новой продукции	21	11.01.2021	31.01.2021	0,00
Разработка основных элементов бизнес-плана проекта по производству новой продукции	15	01.02.2021	15.02.2021	0,00
Поиск и выбор поставщиков оборудования	13	16.02.2021	28.02.2021	0,00
Поиск и выбор поставщиков мебели	13	16.02.2021	28.02.2021	0,00
Поиск и выбор поставщиков оборотных активов	13	16.02.2021	28.02.2021	0,00
Поиск и выбор поставщиков спецодежды	13	16.02.2021	28.02.2021	0,00
Поиск и выбор поставщиков хозяйственного инвентаря	13	16.02.2021	28.02.2021	0,00
Поиск и выбор типографии для печати рекламной продукции	13	16.02.2021	28.02.2021	0,00
Переговоры с поставщиками оборудования	15	01.03.2021	15.03.2021	0,00
Переговоры с поставщиками мебели	15	01.03.2021	15.03.2021	0,00
Переговоры с поставщиками оборотных активов	15	01.03.2021	15.03.2021	0,00
Переговоры с поставщиками спецодежды	15	01.03.2021	15.03.2021	0,00
Переговоры с поставщиками хозяйственного инвентаря	15	01.03.2021	15.03.2021	0,00
Переговоры с типографиями по печати рекламной продукции	15	01.03.2021	15.03.2021	0,00
Разработка технико-экономического обоснования проекта производства новой продукции	10	16.03.2021	25.03.2021	0,00

Окончание таблицы Г.1

Название работы	Длительность, в днях	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, в руб.
Принятие решения о реализации проекта	6	26.03.2021	31.03.2021	0,00
Внесение информации на сайт предприятия о производстве новой продукции	7	01.04.2021	07.04.2021	2 000,00
Заключение договора на поставку оборудования	10	08.04.2021	17.04.2021	0,00
Заключение договора на поставку мебели	10	08.04.2021	17.04.2021	0,00
Заключение договора на поставку оборотных активов	10	08.04.2021	17.04.2021	0,00
Заключение договора на поставку спецодежды	10	08.04.2021	17.04.2021	0,00
Заключение договора на поставку хозяйственного инвентаря	10	08.04.2021	17.04.2021	0,00
Заключение договора на печать рекламной продукции	10	08.04.2021	17.04.2021	0,00
Оплата по договору поставки оборудования	3	18.04.2021	20.04.2021	6 115 950,00
Оплата по договору поставки мебели	3	18.04.2021	20.04.2021	80 000,00
Оплата по договору поставки оборотных активов	3	18.04.2021	20.04.2021	60 171,90
Оплата по договору поставки спецодежды	3	18.04.2021	20.04.2021	52 000,00
Оплата по договору поставки хозяйственного инвентаря	3	18.04.2021	20.04.2021	3 000,00
Оплата изготовления рекламной продукции	3	18.04.2021	20.04.2021	2 000,00
Доставка оборудования	10	21.04.2021	30.04.2021	15 000,00
Доставка мебели	10	21.04.2021	30.04.2021	1 000,00
Доставка оборотных активов для начала производства	10	21.04.2021	30.04.2021	587,72
Доставка спецодежды	10	21.04.2021	30.04.2021	600,00
Доставка хозяйственного инвентаря	10	21.04.2021	30.04.2021	0,00
Печать рекламной продукции (визиток)	10	21.04.2021	30.04.2021	0,00
Пусконаладочные и монтажные работы (установка основного оборудования)	15	01.05.2021	15.05.2021	0,00
Поиск сотрудников	15	01.05.2021	15.05.2021	0,00
Обучение персонала	16	16.05.2021	31.05.2021	25 000,00
Найм сотрудников	16	16.05.2021	31.05.2021	0,00
Производство (нового вида продукции)	-	01.06.2021	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

График (диаграмма) Гантта

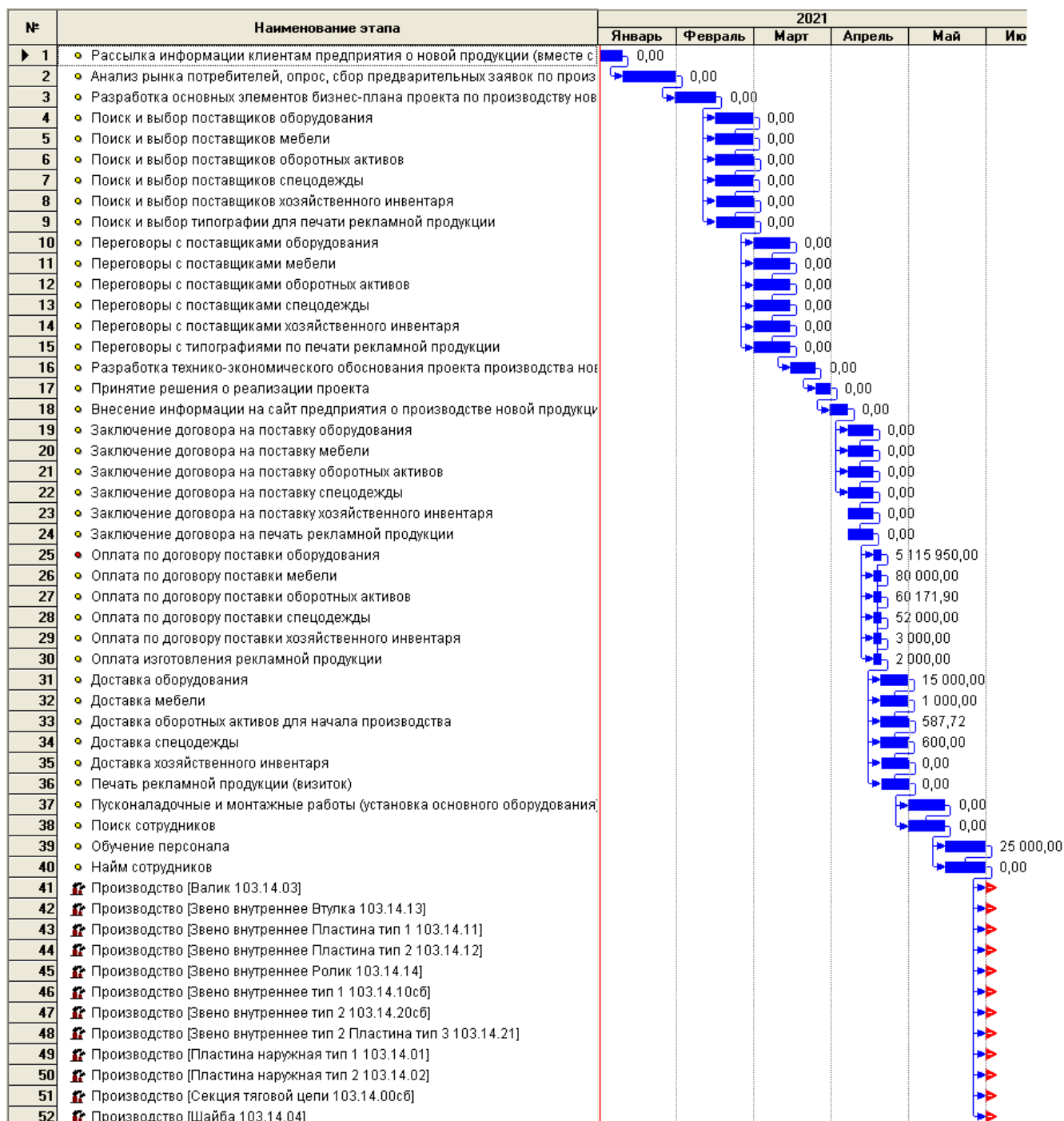


Рисунок Д.1 – График (диаграмма) Гантта

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

В-коэффициенты по экономическим сферам деятельности

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

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

	1кв. 2021г.	2кв. 2021г.	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.
▶ Валовый объем продаж		768415,00	2324505,83	2322475,83	2316982,50	2321196,67	2321196,67	2325785,00
Потери								
Налоги с продаж								
Чистый объем продаж		768415,00	2324505,83	2322475,83	2316982,50	2321196,67	2321196,67	2325785,00
Материалы и комплектующие		97680,77	295325,27	295362,79	294524,54	295206,06	295206,06	295482,00
Сдельная зарплата								
Суммарные прямые издержки		97680,77	295325,27	295362,79	294524,54	295206,06	295206,06	295482,00
Валовая прибыль		670734,23	2029180,57	2027113,04	2022457,96	2025990,61	2025990,61	2030303,00
Налог на имущество		22796,77	20842,76	18888,75	16934,74	14980,73	13026,72	11072,72
Административные издержки		83,33	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Производственные издержки		916,67	2750,00	2750,00	2750,00	2750,00	2750,00	2750,00
Маркетинговые издержки		833,33	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00
Зарплата административного персонала		11700,00	35100,00	35100,00	35100,00	35100,00	35100,00	35100,00
Зарплата производственного персонала		334100,00	1002300,00	1002300,00	1002300,00	1002300,00	1002300,00	1002300,00
Зарплата маркетингового персонала		650,00	1950,00	1950,00	1950,00	1950,00	1950,00	1950,00
Суммарные постоянные издержки		348283,33	1044850,00	1044850,00	1044850,00	1044850,00	1044850,00	1044850,00
Амортизация		236849,54	355274,31	355274,31	355274,31	355274,31	355274,31	355274,31
Проценты по кредитам								
Суммарные непроизводственные издержки		236849,54	355274,31	355274,31	355274,31	355274,31	355274,31	355274,31
Другие доходы								
Другие издержки		199466,35						
Убытки предыдущих периодов								
Прибыль до выплаты налога		-136661,75	608213,50	608099,99	605398,91	610885,57	612839,58	619105,98
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль								
Прибыль от курсовой разницы								
Налогооблагаемая прибыль			471551,75	608099,99	605398,91	610885,57	612839,58	619105,98
Налог на прибыль			94310,35	121620,00	121079,78	122177,11	122567,92	123821,20
Чистая прибыль		-136661,75	513903,15	486479,99	484319,13	488708,46	490271,66	495284,78

План доходов и расходов проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Рисунок Ж.1 – План доходов и расходов проекта

	1кв. 2021г.	2кв. 2021г.	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.
▶ Поступления от продаж		922098,00	2789407,00	2786971,00	2780379,00	2785436,00	2785436,00	2790942,00
Затраты на материалы и комплектующие		118893,00	354410,76	354435,35	353422,64	354254,08	354247,27	354578,40
Затраты на сдельную заработную плату								
Суммарные прямые издержки		118893,00	354410,76	354435,35	353422,64	354254,08	354247,27	354578,40
Общие издержки		2200,00	6600,00	6600,00	6600,00	6600,00	6600,00	6600,00
Затраты на персонал		266500,00	799500,00	799500,00	799500,00	799500,00	799500,00	799500,00
Суммарные постоянные издержки		268700,00	806100,00	806100,00	806100,00	806100,00	806100,00	806100,00
Вложения в краткосрочные ценные бумаги								
Доходы по краткосрочным ценным бумагам								
Другие поступления								
Другие выплаты								
Налоги		79950,00	315928,98	383044,97	698644,52	782457,55	781366,50	780953,27
Кэш-фло от операционной деятельности		454555,00	1312967,26	1243390,68	922211,84	842624,36	843722,23	849310,33
Затраты на приобретение активов		5115950,00						
Другие издержки подготовительного периода		239359,62						
Поступления от реализации активов								
Приобретение прав собственности (акций)								
Продажа прав собственности								
Доходы от инвестиционной деятельности								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности		-5355309,62						
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	6444000,00	6444000,00	1543245,38	2856212,64	4099603,32	5021815,17	5864439,53	6708161,76
Баланс наличности на конец периода	6444000,00	1543245,38	2856212,64	4099603,32	5021815,17	5864439,53	6708161,76	7557472,03

План движения денежных средств по проекту

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Рисунок И.1 – План движения денежных средств по проекту

	1кв. 2021г.	2кв. 2021г.	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.
▶ Денежные средства	6444000,00	1543245,38	2856212,64	4099603,32	5021815,17	5864439,53	6708161,76	7557472,09
Счета к получению								
Сырье, материалы и комплектующие								
Незавершенное производство								
Запасы готовой продукции		1396,73	1413,77	1413,77	1408,09	1413,77	1413,77	1413,77
Банковские вклады и ценные бумаги								
Краткосрочные prepaid расходы		736254,00	292447,16					
Суммарные текущие активы	6444000,00	2280896,12	3150073,57	4101017,09	5023223,26	5865853,30	6709575,52	7558885,86
Основные средства		4263291,67	4263291,67	4263291,67	4263291,67	4263291,67	4263291,67	4263291,67
Накопленная амортизация		236849,54	592123,84	947398,15	1302672,45	1657946,76	2013221,06	2368495,37
Остаточная стоимость основных средств:		4026442,13	3671167,82	3315893,52	2960619,21	2605344,91	2250070,60	1894796,30
Земля								
Здания и сооружения								
Оборудование		4026442,13	3671167,82	3315893,52	2960619,21	2605344,91	2250070,60	1894796,30
Prepaid расходы								
Другие активы								
Инвестиции в основные фонды								
Инвестиции в ценные бумаги								
Имущество в лизинге								
СУММАРНЫЙ АКТИВ	6444000,00	6307338,25	6821241,40	7416910,61	7983842,47	8471198,20	8959646,13	9453682,15
Отсроченные налоговые платежи				109189,22	191801,96	190449,23	188625,49	187376,74
Краткосрочные займы								
Счета к оплате								
Полученные авансы								
Суммарные краткосрочные обязательства				109189,22	191801,96	190449,23	188625,49	187376,74
Долгосрочные займы								
Обыкновенные акции								
Привилегированные акции								
Капитал внесенный сверх номинала								
Резервные фонды								
Добавочный капитал								
Нераспределенная прибыль	6444000,00	6307338,25	6821241,40	7307721,39	7792040,51	8280748,97	8771020,63	9266305,42
Суммарный собственный капитал	6444000,00	6307338,25	6821241,40	7307721,39	7792040,51	8280748,97	8771020,63	9266305,42
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	6444000,00	6307338,25	6821241,40	7416910,61	7983842,47	8471198,20	8959646,13	9453682,15

Рисунок К.1 – Бухгалтерский баланс по проекту

Анализ		Сводные таблицы							
	Дата	Масштаб							
▶	31.12.2022	Год							
Отчетный период - 2022 г.									
Название продукта	Сбыт (шт.)	Цена (руб.)	Объем сбыта (руб.)	Объем сбыта (%)	Переменные издержки/ед.	Суммарные переменные издержки (руб.)	Постоянные издержки (руб.)	Вклад в покрытие (руб.)	Коэффициент вклада в покрытие (%)
▶ Валик 103.14.03	995,00	681,67	678258,33	7,30	85,17	84740,83	409102,62	593517,50	87,51
Звено внутреннее В	1415,00	343,33	485816,67	5,23	86,68	122656,92	293028,44	363159,75	74,75
Звено внутреннее П	1415,00	462,50	654437,50	7,05	93,23	131925,17	394734,92	522512,33	79,84
Звено внутреннее П	1415,00	571,67	808908,33	8,71	99,23	140403,38	487906,58	668504,96	82,64
Звено внутреннее Р	1415,00	280,83	397379,17	4,28	83,26	117810,54	239685,89	279568,62	70,35
Звено внутреннее т1	245,00	2282,50	559212,50	6,02	156,67	38385,37	337296,15	520827,12	93,14
Звено внутреннее т1	245,00	2305,83	564929,17	6,08	119,27	29220,33	340744,23	535708,83	94,83
Звено внутреннее т1	1415,00	595,00	841925,00	9,07	77,22	109261,58	507821,14	732663,42	87,02
Пластина наружная	1135,00	803,33	911783,33	9,82	75,07	85200,67	549957,18	826582,67	90,66
Пластина наружная	1135,00	475,83	540070,83	5,82	81,67	92691,67	325752,64	447379,17	82,84
Секция тяговой цепи	132,00	11740,00	1549680,00	16,69	87,72	11578,60	934716,62	1538101,40	99,25
Шайба 103.14.04	3024,00	427,50	1292760,00	13,92	71,61	216543,60	779750,82	1076216,40	83,25
ИТОГО:	13986,00	X	9285160,83	100,00	X	1180418,66	5600497,22	8104742,17	87,29
Название продукта	Балансовая прибыль (руб.)	Точка безубыточности (шт.)	Точка безубыточности (руб.)	Запас финансовой прочности (руб.)	Запас финансовой прочности (%)	Операционный рычаг			
▶ Валик 103.14.03	148350,24	685,84	467513,20	210745,14	31,07	4,00			
Звено внутреннее В	56691,24	1141,74	391998,57	93818,10	19,31	6,41			
Звено внутреннее П	103011,58	1068,97	494398,53	160038,97	24,45	5,07			
Звено внутреннее П	145454,74	1032,73	590379,61	218528,72	27,02	4,60			
Звено внутреннее Р	32385,67	1213,14	340689,80	56689,37	14,27	8,63			
Звено внутреннее т1	147499,05	158,67	362155,14	197057,36	35,24	3,53			
Звено внутреннее т1	156652,85	155,84	359330,18	205598,99	36,39	3,42			
Звено внутреннее т1	180889,70	980,76	583552,15	258372,85	30,69	4,05			
Пластина наружная	222400,52	755,16	606644,45	305138,88	33,47	3,72			
Пластина наружная	97952,85	826,43	393244,74	146826,10	27,19	4,57			
Секция тяговой цепи	484577,96	80,22	941753,03	607926,97	39,23	3,17			
Шайба 103.14.04	238732,55	2190,98	936643,11	356116,89	27,55	4,51			
ИТОГО:	2014598,95	0,69	6416184,05	2868976,79	30,90	4,02			

Рисунок Л.1 – Оценка рисков методом безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ М

Прогнозная финансовая отчётность

Таблица М.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатели	Без проекта		По проекту		С проектом	
	за 2021 г.	за 2022 г.	за 2021 г.	за 2022 г.	за 2021 г.	за 2022 г.
Выручка	105 842	112 067	5 415	9 285	111 257	121 352
Себестоимость продаж	93 050	97 865	4 043	6 678	97 094	104 543
Валовая прибыль	12 792	14 202	1 372	2 607	14 164	16 809
Коммерческие расходы	380	446	10	18	390	464
Управленческие расходы	9 105	10 366	82	141	9 188	10 507
Прибыль от продаж	3 307	3 390	1 279	2 448	4 586	5 838
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	698	582	0	0	698	582
Прочие доходы	832	769	0	0	832	769
Прочие расходы	394	339	199	0	594	339
Прибыль до налогообложения	3 047	3 238	1 080	2 448	4 127	5 686
Текущий налог на прибыль	988	1 070	216	490	1 204	1 560
Чистая прибыль	2 060	2 168	864	1 959	2 923	4 126

Таблица М.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Показатели	Без проекта		По проекту		С проектом	
	на конец 2021 г.	на конец 2022 г.	на конец 2021 г.	на конец 2022 г.	на конец 2021 г.	на конец 2022 г.
Актив						
I. Внеоборотные активы						
Основные средства	10 228	8 705	3 316	1 895	13 544	10 600
Итого по разделу I	10 228	8 705	3 316	1 895	13 544	10 600
II. Оборотные активы						
Запасы	11 870	12 684	1	1	11 872	12 686
Налог на добавленную стоимость	265	319	0	0	265	319
Дебиторская задолженность	9 809	10 643	0	0	9 809	10 643
Финансовые вложения	0	0	0	0	0	0
Денежные средства	7 675	8 817	4 100	7 557	11 774	16 374
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	29 620	32 463	4 101	7 559	33 721	40 022
БАЛАНС	39 848	41 168	7 417	9 454	47 264	50 622
Пассив						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	10	0	0	10	10
Нераспределенная прибыль	18 483	20 650	7 308	9 266	25 790	29 917
Итого по разделу III	18 493	20 660	7 308	9 266	25 800	29 927
IV. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	3 431	3 088	0	0	3 431	3 088
Итого по разделу IV	3 431	3 088	0	0	3 431	3 088
V. Краткосрочные обязательства						
Заёмные средства	8 100	7 290	0	0	8 100	7 290
Кредиторская задолженность	9 824	10 130	109	187	9 934	10 317
Итого по разделу V	17 924	17 420	109	187	18 034	17 607
Баланс	39 848	41 168	7 417	9 454	47 265	50 622