Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно–Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Экономика и управление»
Кафедра «Экономика и финансы»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент,
_____ Аскаров. С.С
_____ 03 июня 2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.,
профессор
_____ И.А. Баев
_____ 09 июня 2016г.

Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Учалинский гранит»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ-080200.2016.193.ПЗ ВКР

Руководитель, к.э.н., доцент
_____ М.В. Подшивалова
_____ 31 мая 2016г.

Автор работы,
студент группы ЭиУ-428
_____ А.М. Андреева
_____ 30 мая 2016 г.

Нормоконтролер, ст. преподаватель
_____ И.Е. Комиссарова
_____ 01 июня 2016 г.

Челябинск 2016 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)

Факультет «Экономика и управление»
Кафедра «Экономика и финансы»
Направление: «Менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой, д.э.н., профессор
_____ И.А. Баев
« 18 » апреля 2016 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
Андреевой Анастасии Михайловны
Группа ЭиУ-428

Тема работы
Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Учалинский гранит»
тверждена приказом по университету от «15» апреля 2016 г. № 661
Срок сдачи студентом законченной работы 05.06.2016 года
Исходные данные к работе
1. Бухгалтерский баланс ООО «Учалинский гранит» за 2012-2015 гг.,
2. Отчет о прибылях и убытках ООО «Учалинский гранит» за 2012-2015 гг.,
3. Данные управленческого учета
4. Данные экспертных агентств.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке
1. Изучение теоретических основ эффективности деятельности предприятия и современных отечественных и зарубежных методик оценки эффективности бизнеса
2. Обзор рынка обработки и добычи природного камня и его развития.
3. Анализ финансового состояния предприятия, анализ безубыточности, маржинальный анализ ассортимента.
4. Разработка мероприятий по улучшению эффективности деятельности предприятия.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

Презентация в формате Microsoft PowerPoint и раздаточный материал

Слайд 1. Титульный лист, Слайд 2. Цели и задачи ВКР Слайд 3-4. Анализ рынка природного камня, Слайд 5,6,7,8 Анализ финансового состояния предприятия; Слайд 9. Разработка рекомендаций, Слайд 10,11,12. Оценка эффекта

Общее количество иллюстраций 7

6 Дата выдачи задания «16» февраля 2015 года

Руководитель _____ М.В. Подшивалова

Задание принял к исполнению _____ А.М. Андреева

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Срок выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
Получение задания, выбор темы и сбор необходимой информации	18.04.2016.	выполнено
Подбор и анализ литературы	25.04.2016	выполнено
Написание 1-й главы ВКР	02.05.2016	выполнено
Написание 2-й главы ВКР	12.05.2016	выполнено
Оформление ВКР согласно стандартам	22.05.2016	выполнено
Создание презентации и составление доклада	29.05.2016.	выполнено
Сдача готовой работы руководителю	30.05.2016.	выполнено

Заведующий кафедрой _____ / И.А. Баев /

Руководитель работы _____ / М.В. Подшивалова /

Студент _____ / А.М. Андреева /

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно–Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Экономика и управление»
Кафедра «Экономика и финансы»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент,

_____ _____
_____ 2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.,
профессор
_____И.А. Баев
_____ 2016г.

Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Учалинский гранит»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ-080200.2016.193.ПЗ ВКР

Руководитель, к.э.н., доцент
_____ М.В. Подшивалова
_____ 2016г.

Автор работы,
студент группы ЭиУ-428
_____А.М. Андреева
_____ 2016 г.

Нормоконтролер, ст. преподаватель
_____ И.Е. Комиссарова
_____ 2016 г.

Челябинск 2016 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)

Факультет «Экономика и управление»
Кафедра «Экономика и финансы»
Специальность: «Менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой, д.э.н., профессор

_____ И.А. Баев
« » _____2015 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
Андреевой Анастасии Михайловны
Группа ЭиУ-428

1 Тема работы
Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Учалинский гранит»
утверждена приказом по университету от «15» апреля 2016 г. № 661
2 Срок сдачи студентом законченной работы 05.06.2016 года
3 Исходные данные к работе

1. Бухгалтерский баланс ООО «Учалинский гранит» за 2012-2015 гг.,
2. Отчет о прибылях и убытках ООО «Учалинский гранит» за 2012-2015 гг.,
3. Данные управленческого учета
4. Данные экспертных агентств.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

1. Изучение теоретических основ эффективности деятельности предприятия и современных отечественных и зарубежных методик оценки эффективности бизнеса
2. Обзор рынка обработки и добычи природного камня и его развития.
3. Анализ финансового состояния предприятия, анализ безубыточности, маржинальный анализ ассортимента.
4. Разработка мероприятий по улучшению эффективности деятельности предприятия.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

Презентация в формате Microsoft PowerPoint и раздаточный материал

Общее количество иллюстраций 7

6 Дата выдачи задания «16» февраля 2015 года

Руководитель_____ М.В. Подшивалова

Задание принял к исполнению_____ А.М. Андреева

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Срок выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
Получение задания, выбор темы и сбор необходимой информации		
Подбор и анализ литературы		
Написание 1-й главы ВКР		
Написание 2-й главы ВКР		
Оформление ВКР согласно стандартам		
Создание презентации и составление доклада		
Сдача готовой работы руководителю		

Заведующий кафедрой _____/ И.А. Баев /
Руководитель работы _____/ М.В. Подшивалова /
Студент _____/ А.М. Андреева /

АННОТАЦИЯ

Андреева А.М. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Учалинский гранит». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ-428, с., 21 ил., 21 табл., библиогр. список – наим.

1.1 Современные отечественные и зарубежные методики оценки эффективности деятельности предприятия

Любая человеческая деятельность направлена на получение определённого результата (эффекта), достижение цели. Не исключение и предпринимательская деятельность. Для принятия верных управленческих решений руководство должно понимать и адекватно оценивать экономическое и финансовое состояние своей компании, тот эффект, который приносит предприятие. В основе этого понимания лежит анализ и оценка.

Эффект (от лат. effectus - «исполнение», «действие») - результат, следствие каких-либо причин, действий.

Экономический эффект - результат экономической деятельности, измеряемый, как правило, разностью между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на её осуществление.

Таким образом, если денежный доход превышает денежный расход, то имеет место положительный экономический эффект; если ситуация обратная – отрицательный экономический эффект.

Экономическая эффективность - показатель, определяемый соотношением экономического эффекта (результата) и затрат, породивших этот эффект (результат). Иными словами, чем меньше объем затрат и чем больше величина результата хозяйственной деятельности, тем выше эффективность. Понятие экономической эффективности применимо и к деятельности предприятия, и к функционированию всей хозяйственной системы. Таким образом, для определения эффективности результат соотносится с затратами на его получение.

В российской литературе по теории экономического анализа общепринято деление экономических показателей, характеризующих экономические явления и процессы, на абсолютные, относительные и средние.

Абсолютные показатели отражают количественные размеры явления (например, величина прибыли, собственного капитала). Относительные показатели позволяют сопоставить несопоставимые по абсолютным показателям объекты. Их получают в результате деления одной величины на другую, которую принимают за базу сравнения. Относительные величины представлены в форме коэффициентов или процентов (например, рентабельность продаж, доходность активов). Средние величины характеризуют обобщённую количественную совокупность явлений по какому-либо признаку (например, среднемесячная заработная плата, среднедневной объём продаж).

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что эффект = это величина абсолютная, а эффективность - относительная. Цель экономического анализа заключается в оценке деятельности предприятия, а точнее результатов этой деятельности, достигнутых организацией в различных областях: финансовой, производственной, а также определении тенденций развития предприятия. Для достижения этой цели необходимо использовать различные виды показателей в комплексе, а так как анализ деятельности организации охватывает все стороны хозяйствования, то для его проведения требуется различная и очень обширная информация.

Источники, из которых аналитик берёт информацию для обработки, можно условно разделить на группы:

- официальные источники и нормативные документы;

- документы, входящие в состав отчётности;

- внеучётные источники.

Необходимо отметить, что среди всех источников ведущая роль принадлежит информации, получаемой из бухгалтерского учёта и отчётности, так как именно эта информация наиболее широко, чётко и своевременно даёт представление о, необходимых для анализа, изменениях в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и результатах, полученных в ходе этих изменений.

Анализ эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является очень важной проблемой в области организации бизнеса и научных направлениях, занимающихся вопросами анализа и оценки. Связано это, прежде всего, с дискуссионным вопросом о корректном определении системы показателей, характеризующих эффективность работы предприятия.

Российские авторы (Савицкая Г.В., Шеремет А.Д., Негашев Е.В., Гиляровская Л.Т., Сайфулин Р.С.) подчёркивают важность системного подхода и обеспечения комплексности в анализе деятельности хозяйствующего субъекта, используя термин «эффективность» для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия с различных её сторон. При таком подходе рассчитывается система показателей, на основании которых анализируется экономическое состояние хозяйствующего субъекта.

Их можно подразделить на:

- частные показатели, характеризующие эффективность отдельных сторон функционирования предприятия. Это показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов предприятия: трудовых (производительность труда); материальных (материалоотдача и материалоёмкость); финансовых (капиталоёмкость и капиталоотдача) и эффективность использования основных производственных фондов (фондоотдача и фондоёмкость);

- обобщающие показатели, которые выражают конечные результаты, характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Это показатели

рентабельности: рентабельность активов, рентабельность собственного, капитала рентабельность продаж.

Показателей и сочетаний показателей для характеристики эффективности работы предприятия предлагается в научной литературе множество. Но зачастую они дублируют друг друга и затрудняют процесс оценки состояния анализируемого объекта. Так как существуют похожие показатели, нет необходимости применять для анализа всё множество представленных в теории величин. Проблемой и темой для дискуссий остаётся вопрос выбора оптимальной системы показателей, позволяющей быстро, чётко и достоверно провести анализ; оценить состояние анализируемого объекта и предоставить руководству структурированную информацию, опираясь на которую, возможно принимать взвешенные управленческие решения.

В 90-ые годы 20 столетия западные экономисты (Киган, Р. Линч, К. Кросс, Фитцджеральд, Д. Нортон, Р. Каплан, Э. Нили) стали предлагать новые модели измерения эффективности деятельности организаций, основанные на системах ключевых показателей деятельности (КПД).

Системы КПД опираются на ограниченный набор финансовых и нефинансовых показателей, характеризующих наиболее существенные стороны деятельности предприятия и позволяющих судить о степени достижения им стратегических целей. Использование систем КПД ориентировано, прежде всего, на интересы руководства организации, на предоставление управленческому звену актуальной и достоверной информации, на основании которой могут быть приняты эффективные решения. Ограниченность набора показателей, их существенность с точки зрения руководства – основополагающий фактор систем КПД.

Среди западных моделей наиболее проработанными и распространенными являются: «Сбалансированная система показателей», «Пирамида эффективности»

и «Бортовое табло». Стоит отметить, что и в российской практике данные системы исследуются и применяются.

В условиях рыночных принципов хозяйствования, предприятие должно быть эффективным. Эффективность деятельности – важнейший критерий успешности организации. Для характеристики данного критерия необходимо, опираясь на информационную базу, методы и приёмы экономического анализа, рассчитать показатели эффективности; комплексно их изучить и сделать выводы о достижении (или возможности достижения) конкретных результатов.

Большинство существующих в настоящее время методик анализа деятельности предприятия, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

Основные методы и приёмы, которые используются при изучении состояния предприятия, являются стандартными и используются различными авторами. Отличаться может их совокупность, количество рассчитываемых и анализируемых экономических показателей и названия этих показателей.

В российской практике для анализа и оценки эффективности деятельности предприятия в основном используются методы финансового анализа.

Объектами финансового анализа является бухгалтерская отчетность.

Подробный финансовый анализ предприятия необходимо проводить в динамике за ряд кварталов.

Для проведения анализа финансовых результатов деятельности применяется ряд стандартных методов. Практикой выработаны основные методы такого анализа, среди которых можно выделить следующие:

- горизонтальный анализ;

- вертикальный анализ;

- метод финансовых коэффициентов.

Рассмотрим содержание каждого из них.

Горизонтальный (временной) анализ состоит в сравнении показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов. Наиболее распространенным приемами горизонтального анализа являются простое сравнение статей отчетности и изучение их резких изменений. При этом особое внимание уделяется случаям, когда изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя.

Вертикальный (структурный) анализ осуществляется в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Здесь же проводится анализ ликвидности бухгалтерского баланса предприятия. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. В ходе данного анализа происходит сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности (т.е. скорости превращения в денежные средства) с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. При этом активы распологаются в порядке убывания ликвидности, а пассивы – в порядке возрастания сроков погашения.

Активы предприятия в зависимости от степени ликвидности делятся на следующие группы:

- А1 – наиболее ликвидные активы
  А1 = ден.ср + краткоср. фин. вложен.

- А2 – быстро реализуемые активы

  А2 = крактоср. д. з. + прочие активы
- А3 – медленно реализуемые активы

  А3 = запасы (без учета РБП) + НДС + долгоср. деб. задолж.
- А4 - трудно реализуемые активы

  А4 = внеоборотн. а.

Пассивы предприятия в зависимости от сроков их оплаты (погашения) делят на:

- П1 – наиболее срочные обязательства

  П1 = КЗ
- П2 – краткоср. пассивы

  П2 = краткоср. кредиты и займы
- П3 – долгоср. пассивы

  П3 = долгосрочн. кредиты и займы
- П4 – устойчивые (постоянные) пассивы

  П4 = собств. кап – РБП

Баланс считается абсолютно ликвидным, если разница группы А1 и П1, А2 и П2, А3 и П3 положительная, а разница группы А4 и П4 отрицательная.

Также в ходе бескоэффициентного анализа можно проанализировать данные финансовой устойчивости - состояния финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путём их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Для этого необходимо рассчитать следующие показатели:

Показатели финансовой устойчивости:

- Собственные оборотные средства

  СОС = собств. капитал – внеоборт. активы

- Чистый оборотный капитал

  ЧОК = СК + долгоср. обязат – ВОА
- Общие источники формирования запасов

  ОИФЗ = СК + ДО. + краткоср. кр. и займы – ВОА

Для того, чтобы ценить эффективность функционирования предприятия и деловую активность предприятия - способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла, можно только по относительным показателям доходности или по соотношению темпов роста основных показателей: совокупных активов (Та), объема продаж (Топ), и прибыли (Тбп).

$Т_{бп}$ (%)	>	$Т_{оп}$ (%)	>	$Т_{а}$ (%)	>	100%

Неравенство (Та >100%) показывает, что предприятие наращивает экономический потенциал и масштабы своей деятельности.

Неравенство (Топ > Та) свидетельствует о повышении интенсивности использования ресурсов на предприятии.

Неравенство (Тбп > Топ) свидетельствует о повышении уровня рентабельности продаж.

Данное соотношение принято называть «золотым правилом экономики предприятия».

В практике анализа финансово-хозяйственной деятельности особое внимание заслуживает метод финансовых коэффициентов - расчет отношений данных бухгалтерской отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Для определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия применяется система показателей:

I. Ликвидность предприятия - это его способность превратить свои активы в денежные средства платежа для погашения краткосрочных обязательств.

Для анализа ликвидности необходимо рассчитать следующие коэффициенты:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности

   $\text{К абсл. л} = \frac{\text{ДС+КФВ}}{\text{КО}}$, где

   ДС – денежные средства;

   КФВ – краткосрочные финансовые вложения

   КО – краткосрочные обязательства

2. Коэффициент быстрой ликвидности

   $\text{К быстр. л} = \frac{\text{ДС+КФВ+КДЗ}}{\text{КО}}$, где

   КЗД – краткосрочная дебиторская задолженность

3. Коэффициент текущей ликвидности

   $\text{К текущ. л} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}}$, где

   ОА – оборотные активы

4. Общая ликвидность баланса

   $\text{Общ. л} = \frac{\text{А1}+0{,}5*\text{А2}+0{,}3*\text{А3}}{\text{П1}+0{,}5*\text{П2}+0{,}3*\text{П3}}$.

II. Показатели финансовой устойчивости, которые дают возможность оценить степень зависимости предприятия от заемного капитала. Показатели финансовой устойчивости также являются приоритетными при рассмотрении в банке права о выдаче кредита.

При проведении анализа финансовой устойчивости нами будут рассмотрены следующие показатели:

1. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств

   $\text{К соотнош. СК и ЗК} = \frac{\text{СК}}{\text{ДО+КО}}$

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$\text{К соотнош. ЗК и СК} = \frac{\text{ДО+КО}}{\text{СК}}$$

3. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами

   $$\text{К обеспечен. ОА СОС} = \frac{\text{СОС}}{\text{ОА}}, \text{ где}$$

   СОС – собственные оборотные средства.

4. Коэффициент обеспеченности запасов

   $$\text{К обеспечен. зап} = \frac{\text{СОС}}{\text{Запасы}}$$

III. Показатели деловой активности, которые дают оценку эффективности использования ресурсов предприятия. Рассмотрим основные коэффициенты оборачиваемости и периоды оборота.

1. Коэффициенты оборачиваемости
   a. Коэффициент оборачиваемости активов

      $$\text{Коб (А)} = \frac{\text{Выручка}}{\overline{\text{Активы}}}$$

   b. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

      $$\text{Коб (КЗ)} = \frac{\text{Выручка}}{\overline{\text{КЗ}}}$$

   c. Коэффициент оборачиваемости запасов

      $$\text{Коб (запасов)} = \frac{\text{С/с}}{\overline{\text{Запасы}}}$$

   d. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

      $$\text{Коб (ДЗ)} = \frac{\text{Выручка}}{\overline{\text{ДЗ}}}$$

   e. Фондоотдача

      $$\text{Ф/о} = \frac{\text{Выручка}}{\overline{\text{ВОА}}}$$

2. Период оборота

   $$\text{Тоб} = \frac{\text{Длительность периода}}{\text{Коб}}$$

IV. Показатели рентабельности, которые характеризуют степень доходности, выгодности и прибыльности предпринимательской деятельности:

1. Рентабельность продаж

   $Р\ пр. = \frac{ЧП}{Выручка}$, где

   ЧП – чистая прибыль.

2. Рентабельность активов

   $Р\ а = \frac{ЧП}{ВБ\ а}$

3. Рентабельность СК

   $Р\ ск = \frac{ЧП}{СК}$

1.2 Анализ экономической ситуации в сфере обработки и добычи камня

Добыча природного камня - одна из немногих отраслей отечественной промышленности, которая в существующих условиях чувствует себя хорошо.

Рынок природного камня в России достаточно обширен – сейчас на нем представлено не менее пятисот фирм, как торговых, так и консалтинговых. Концентрируются они в основном в крупных городах.

В настоящее время объемы добычи блочного сырья (всех видов природного камня) в мире превышают 500 млн тонн. Потребление природного камня за последние 10 лет в мире возросло более чем в 2 раза.

В мире существуют большие запасы природного камня, однако распределение их залежей является неравномерным. Основные поставщики сырья на мировой рынок – Индия, Бразилия и Турция; ведущие импортеры готовых изделий – Китай, Италия и Индия.

Российский рынок природного камня сравнительно молод, его возникновение связано с переходом экономики страны на новую систему хозяйствования. До этого момента все изделия из природного камня строго фондировались.

Перевод отрасли на новый механизм хозяйствования двояко отразился на развитии камнедобывающей и камнеобрабатывающей промышленности страны. С одной стороны, предприятия получили возможность самостоятельно выбирать номенклатуру и объемы производимой продукции, устанавливать цены на изделия из камня, определять производственную и инвестиционную политику.

С другой стороны, камнеобрабатывающие заводы в плане оснащения производств и организационно-управленческой деятельности были совершенно не подготовлены к рынку, что привело к глубокому финансовому кризису и закрытию многих предприятий. После преодоления переходного периода рынок показывал устойчивый рост, хотя уровень спроса был заметно ниже, чем во многих других развитых странах.

В силу ограниченности цветовой палитры и невысоким декоративным характеристикам российский камень уступает в конкурентной борьбе зарубежным аналогам. Об этом свидетельствует высокая доля импорта в потреблении.

До 2007 года российский рынок природного камня рос на ~ 5% в год.

Однако начавшийся в второй половине 2008 года финансово-экономический кризис повлек за собой снижение благосостояния населения и объема строительных работ, которые являются основными драйверами рынка.

Как следствие, потребление природного камня начало снижаться. И если в 2008 году рынок еще характеризовался 2%-м приростом (в основном обеспеченным первым полугодием), то уже в 2009 году объем снизился на 19,5%.

Однако уже с 2010 года наметилась тенденция посткризисного восстановления рынка: в период 2010–2012 гг. средний темп роста российского рынка гранита и мрамора составил 7,37%.

В текущем году российские предприятия показывают неустойчивую повышательную динамику добычи природного камня. Объем добычи в ноябре 2015 года в натуральном выражении вырос на 38,1% г/г.

Совокупный прирост объемов производства за 11 месяцев 2015 года составил 10,4% г/г. Рост объемов добычи вызван положительной динамикой спроса - за тот же период объем производства облицовочных блоков из природного камня вырос на 14% г/г, архитектурных элементов - на 7,1%.

Как показало исследование IndexBox, в условиях кризиса и финансовых санкций спрос на натуральный камень формируется в основном по каналам государственного и муниципального заказа.

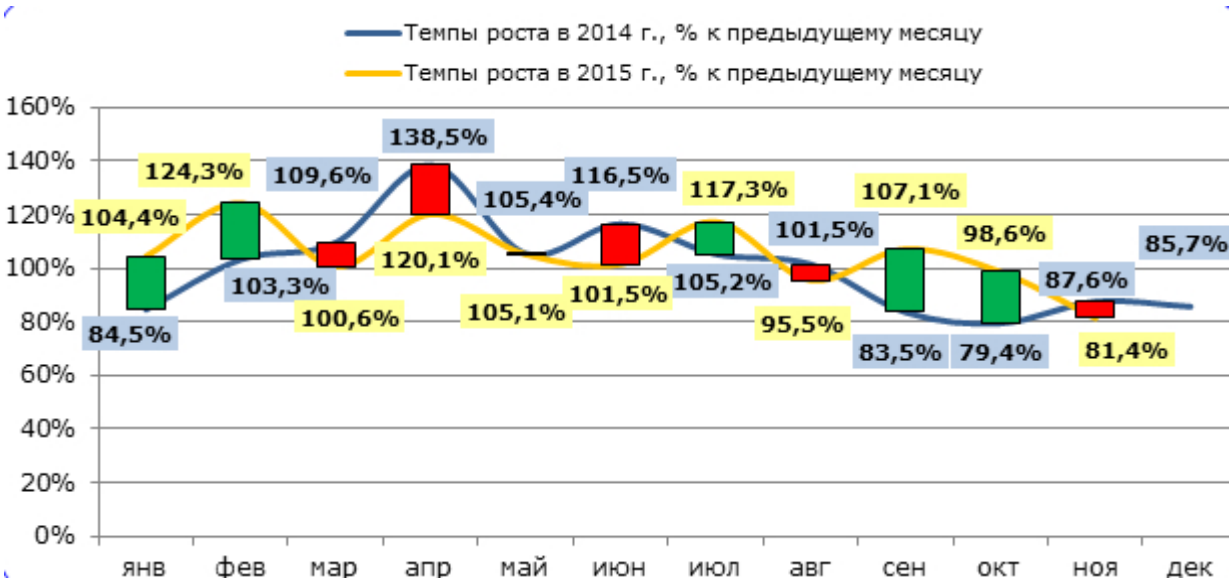

Рисунок 1 – Динамика добычи природного камня в РФ в январе 2014- ноябре 2015 гг., в % к предыдущему месяцу в натуральном выражении

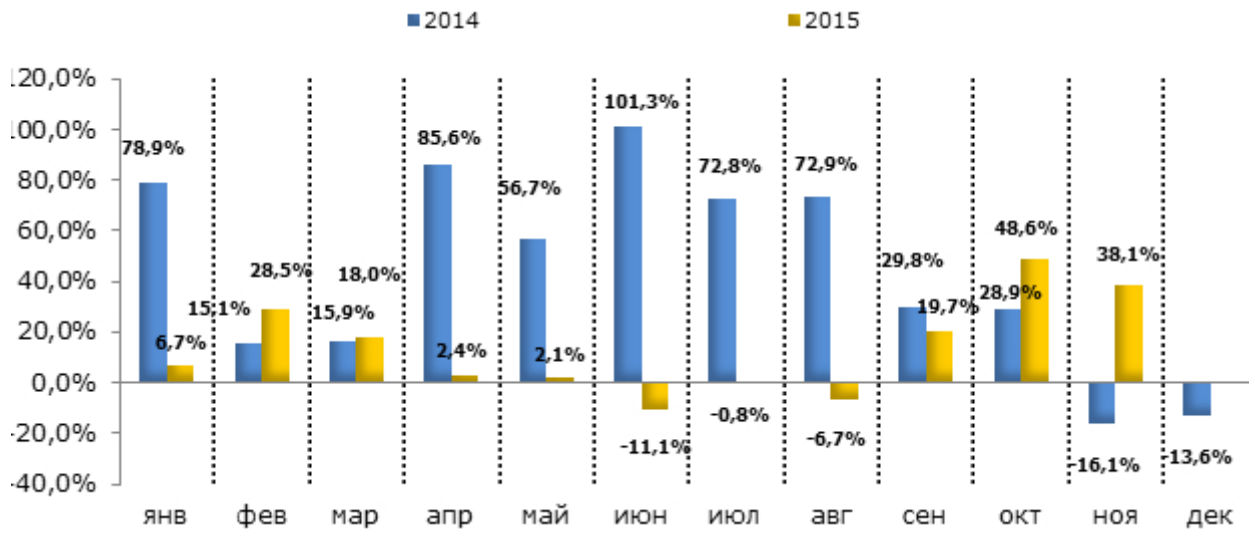

Рисунок 2 – Динамика производства природного камня в РФ в январе 2014-ноябре 2015 гг., прирост к аналогичному месяцу прошлого года в натуральном выражении (%)

Объем добычи природного камня в стоимостном выражении повторяет динамику производства в натуральном выражении, имея при этом более выраженный рост. Так, за январь-ноябрь 2015 года камня добыто в стоимостном выражении на 42,5% больше, чем за аналогичный период 2014 г.

Среди видов природного камня основной объем по-прежнему приходится на гранит и песчаник: в 3 кв. 2015 г. было добыто 3,7 млн. т., что составляет 86,4% от совокупного объема производства в натуральном выражении. В стоимостном выражении на их долю приходится 61,4%. Отсутствие изменений в составе предложения обусловлено структурой российских запасов, особенностями использования разных видов камня и отчасти ценою. Гранит дешевле. Он является одним из наиболее массовых отделочных камней и идет на облицовку фасадов, укладку лестниц, мощение тротуаров, изготовление бордюров. Мрамор, наоборот, не рекомендуется использовать для плоскостных работ и работ под открытым небом из-за низкой химической устойчивости, и низкой устойчивости к истиранию. Важным элементом спроса на природный камень являются строящиеся и реставрируемые объекты метрополитена

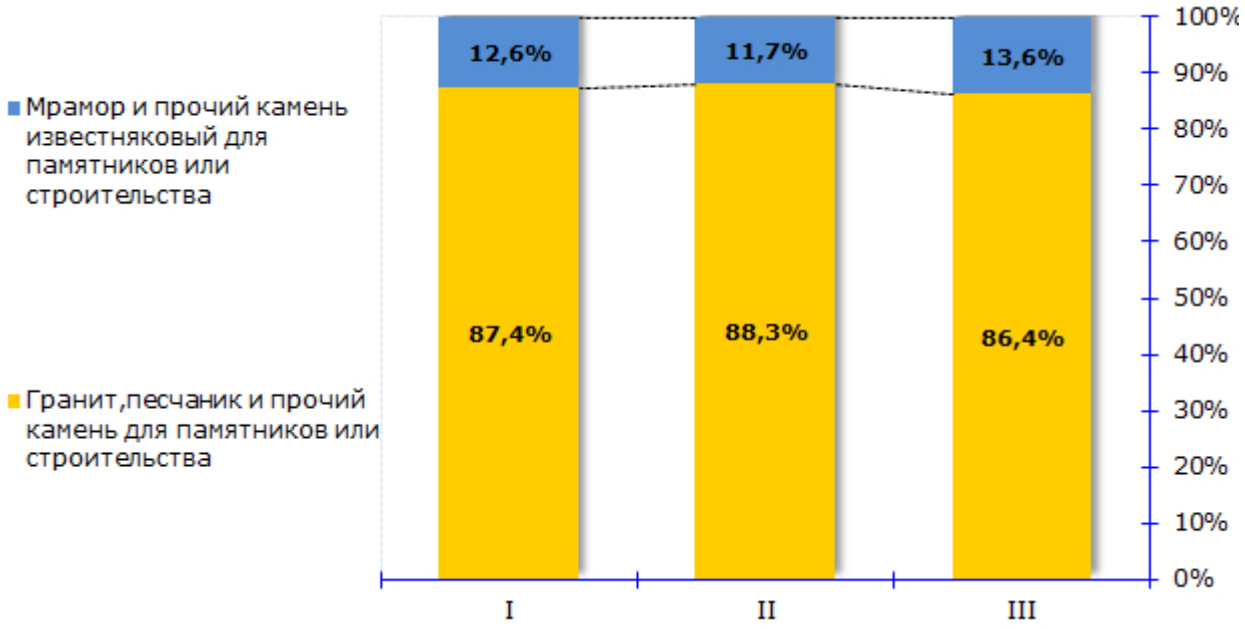

Рисунок 3 – Структура добычи природного камня в РФ в 1-3 кв. 2015 г.

Наибольший объем производства среди всех федеральных округов приходится на Уральский федеральный округ: в 3 кв. 2015 года там было добыто 1,7 млн. т природного камня, что составляет 39,9% от совокупного объема. На втором месте с долей 20,4% находится Сибирский федеральный округ, на третьем месте - Дальневосточный федеральный округ с долей 25,6%. В совокупности на данные федеральные округа приходится 85,9% от российского объема производства в 3 кв. 2015 года, в то время как в 1 кв. 2015 года на те же округа приходилось в совокупности 82,8%. Примечательно, что на общероссийском фоне заметные объемы добычи демонстрирует Крым - 6,7%. Свыше половины всей остальной добычи приходится на СЗФО. Стабильное распределение долей в совокупном объеме производства показывает распространение сырьевой базы и отчасти наличие у карьеров крупных заказов.

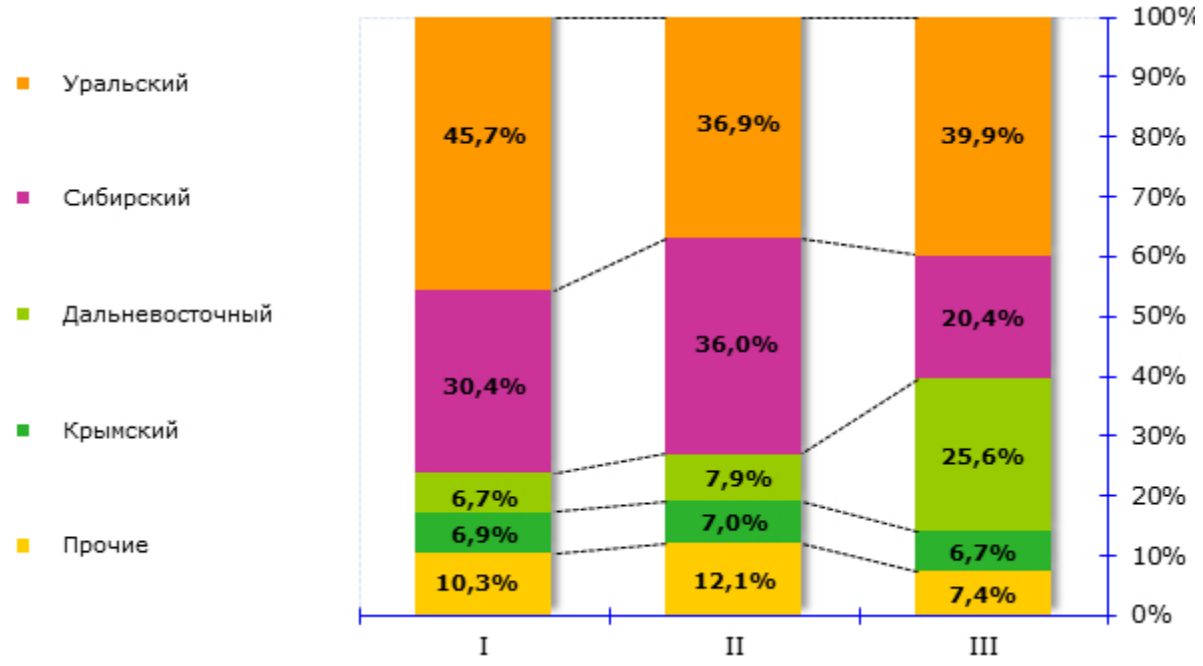

Рисунок 4 – Структура добычи природного камня по федеральным округам РФ в 1-3 кв. 2015 г.

Российская Федерация лидирует среди государств СНГ по суммарным, разведанным запасам горных пород (высокопрочных, средней и низкой прочности), пригодных к разработке на облицовочный камень. Последним по времени государственным балансом запасов учтено 157 месторождений с общим объемом (по категориям А+В+С1) 532,0 млн.м 3 горной массы для получения блоков, из которых высокопрочные породы (граниты, габбро и т.д., далее в тексте - граниты) составляют 24,1%, мраморы и мраморизованные известняки (далее - мраморы) - 44,7%.

Российский рынок гранитных блоков представлен в абсолютном большинстве коричневато-серыми (Кашина гора), розовато-серыми (Возрождение), светло-серыми (Сибирское), желтовато-оранжевыми (Южно-Султаевское) гранитами, черными пироксенитами (Кировакан-II) и габбро-диабазами (Ропручейское) при полном отсутствии высокодекоративных разностей (красных, коричневых и т.д.). Рынок мраморных блоков практически нацело представлен продукцией Коелгинского карьероуправления (67,6% объема производства Уральского региона) и блоками Кибик-Кордонского месторождения (87,8% добычи Восточно-

Сибирского региона); если дополнительно учесть блоки серого цвета Мраморского и Уфалейского месторождений (13,5% и 12,0% соответственно от добычи по Уральскому региону), то и в этом случае цветовая гамма товарных блоков остается весьма ограниченной и представлена белыми, серыми и полосчатыми разностями. Рынок гранитных плит в Северном регионе на 80,8% представлен гранитами Моторинского месторождения, в Уральском — Сибирского (100%1 и в Восточно-Сибирском — Высокогорного (100%). Таким образом, потребителю предлагаются, в основном, плиты красно-серого, светло-серого и серого цвета, что не может удовлетворить возросшие запросы рынка. Рынок мраморных плит в Уральском регионе представлен серыми полосчатыми мраморами Шабровского и Уфалейского месторождений, которые составляют 100% производства по Уральскому региону, так как плиты из мрамора Коелгинского месторождения производятся, в основном, на других камнеобрабатывающих предприятиях; в Восточно-Сибирском регионе 96,1% всего производства плит представлено полосчатыми мраморами Кибик-Кордонского месторождения. Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что ограниченная цветовая гамма гранитных и мраморных блоков и плит является объективной причиной возросшего импорта плит из-за рубежа, преодолеть которую можно, в основном, за счет восстановления связей с производителями каменной продукции в ближнем зарубежье, а также за счет вовлечения в эксплуатацию новых месторождений.

Геологоразведочные организации имеются во всех регионах России, причем 30% из них расположено в Северном регионе и 20% — в Западно-Сибирском. Предприятиями, занимающимися добычей блоков, также располагают все регионы: 26% из них находятся в Уральском, 20% — в Северном, по 18% — в Западно-Сибирском и Центральном регионах, включая Москву.

Производством и реализацией оборудования для добычи и переработки натурального камня занимаются предприятия в Северо-Западном, Центральном,

Уральском, Северо-Кавказском и Западно-Сибирском регионах: лидером является Центральный регион (67% производителей и 54% реализаторов), в остальных регионах этих предприятий примерно одинаковое количество, кроме Северо-Западного, который оборудования не производит, но реализует его (19%). Производство абразивов отсутствует в Северном, Северо-Западном и Восточно-Сибирском регионах; наибольшее число предприятий сосредоточено в Западно-Сибирском (51%) и Центральном (25%) регионах

Предприятия, занимающиеся облицовочными и реставрационными работами, а также восстановлением облицованных поверхностей отсутствуют в Северном и Восточно-Сибирском регионах; лидирует Центральный регион (52%, 67%, 58% соответственно), затем Северо-Кавказский (18%, 11%, 12%), Северо-Западный (12%, 11%, 12%) и Западно-Сибирский (12%, 11%,6%). Научно-исследовательские институты и организации сосредоточены в Центральном регионе (64%) и имеются в Северо-Западном, Северо-Кавказском и Западно-Сибирском регионах (по 12%).

Проектные и архитектурные организации в наибольшем количестве имеются в Центральном регионе (44%), а также в Северо-Западном (21%), Северо-Кавказском (21%) и Западно-Сибирском (14%).

Экспорт камня из России

Экспорт камня из России минимальный и составляет около 1,7-2,0% от общего объема добычи. Главными покупателями являются страны СНГ и Прибалтики. Небольшое количество гранитных блоков (главным образом из месторождения Возрождение) было экспортировано в Белоруссию, и некоторое количество гранитных плит и плитки были экспортированы в Литву, Латвию и Казахстан. Небольшие партии блоков из белого мрамора Коелгинского и Полоцкого месторождений были отправлены итальянским и испанским фирмам.

Перспективы на будущее.

Согласно данным Министерства Экономического Развития, в производстве стройматериалов наметилась стабилизация, а по ряду позиций - довольно заметный рост объемов выпуска (например, стеновых блоков). Согласно отчету РЖД по погрузке, определенный рост в перевозках строительных грузов также присутствует. Сегмент строительных грузов практически достиг плюсовой десятипроцентной отметки год-к-году. Рынок природного камня - один из немногих сегментов, в котором по объективным причинам возможно импортозамещение, поэтому на фоне остальных отраслей в ближайшем будущем он может продемонстрировать неплохие показатели.

Российский рынок природного камня в последние годы устойчиво растет, хотя уровень спроса пока ниже, чем во многих других развитых странах. Развитию (в том числе технологическому) рынка способствуют новые проекты строительства большого количества городских общественных сооружений, а также загородного частного жилья.

Развитие и рост рынка определили появление новых компаний, занимающихся в основном торговлей изделиями из камня или осуществляющих работы с камнем. В сегменте добывающих и производящих компаний работают в основном предприятия, давно вышедшие на рынок. Активно развивается сегмент торгово-производственных фирм.

В отличие от современного подхода к добыче натурального камня в Ленинградской и Мурманской областях России, Урал по-прежнему пребывает в состоянии технологической «провинции». При этом регион насчитывает 148 разведанных месторождений (что составляет почти треть всех карьеров государства), расположенных всего в трех областях – Челябинской, Свердловской и Курганской. Из них на 40 добывается мрамор и его аналоги, на 28 – граниты, 18 месторождений богаты габброидами (в числе которых габбро диабаз), по 12 представлены серпентинитами и порфиритами, 10 приходится на добычу лиственитов, на 6 получают офикальциты и кварциты, на 4 – пироксены и на 2 –

дуниты. Кроме того, Уральские горы – буквально кладезь редких облицовочных и поделочных камней (включая полудрагоценные). Особо следует выделить огромные запасы пегматита, амазонита, лазурита, родонита и яшмы, что – теоретически – позволяло бы приносить в казну на их экспорте куда большие средства, чем это делает Индия или Пакистан на одном только ониксе.

Учитывая практически 60%-ный уход с рынка украинских гранитов и резко возросшую стоимость на импортные поставки камня таких известных индийских и китайских марок, как ABSOLUTE BLACK, BLACK GALAXY, Shanxi Black (не говоря уже об итальянском и испанском граните), покрытие дефицита легло на плечи отечественных производителей. Множество российских компаний начали ускоренными темпами наращивать производство, однако в столь короткие сроки заместить потребности рынка в полном объеме не удается.

В настоящий момент почти полностью покрываются запросы по следующим видам стройматериалов:

- щебень гранитный и щебень габбро;
- гранитная брусчатка;
- брекчия и «рваный» бутовый камень.

От 50% до 90% замещен импорт по позициям:

- гранитная плитка;
- малоразмерная гранитная плита (слэб) линейных размеров до 1500 мм;
- блоки гранитные и габбро объемом до 1м3.

Менее 50% отечественной продукции наблюдается в сфере предложения:

- крупноразмерных облицовочных плит;
- крупноразмерных слэбов длиной свыше 1500 мм и шириной более 1250 мм.

Менее 30%:

- блоки гранитные и габбро объемом от 2 м3 до 3м3.

- архитектурные изделия из камня твердых пород;
- изделия бытового предназначения высокого качества (столешницы, мойки и т.д.).

К счастью, лучшие российские игроки каменного рынка подошли к сложившейся ситуации «во всеоружии» — вовремя начав и регулярно продолжая технически перевооружать карьеры и обрабатывающие заводы. В первую очередь это приведет уже к 2020 году к практически полному переходу:

- на менее материалоемкие и трудоемкие комплексы добычи;
- на более рациональное использование блоков;
- к увеличению в 1,5 – 2 раза выхода высококачественных блоков объемом до 3м3;
- к укомплектованию карьеров гидродомкратной и гидроклиновой техникой и, как следствие, преобладанию добычи неразрушающими способами над взрывными методами;
- на повышение эффективности выхода блоков с одновременным улучшением показателей их монолитности;
- на серьезный рост количества, а также повышение качества и ассортимента отечественной продукции, в которой испытывается недостача.

2.1 Характеристика предприятия

1) Общая характеристика предприятия ООО «Учалинский гранит»

Организация имеет организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью.

Организация имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. В праве в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Предприятие имеет круглую печать, содержащую полное фирменное наименование организации, бланки со своим фирменным наименованием, эмблему и другие средства индивидуализации.

Предприятие создано и действует без ограничения срока действия. Во главе предприятия находится генеральный директор, осуществляющий оперативное руководство предприятия.

Цель создания предприятия: Общество организовано с целью удовлетворения общественных потребностей и извлечения прибыли.

2) Вид деятельности

Предприятие ООО «Учалинский гранит» создано в марте 2002 года и функционирует по текущее время. Основным видом деятельности предприятия является производство изделий из гранита, изготовленных по ГОСТ 6666-81, продажа и складирование продукции.

а) Производство

Производство изделий из гранита, в том числе добыча камня для строительства, резка, обработка и иные работы, требующие специальной квалификации.

Изделия из гранита имеют нормы радиационной безопасности (НРБ-99).

б) Технический процесс

Добыча блоков производится на карьере Учалинского района, методом

камнереза, что позволяет максимально избегать возникновения микротрещин в добываемом материале и минимизации количества отходов.

Добытые блоки на спецтехнике вывозят из карьера в камне-распиловочный цех, где по средствам станков распиливают на заготовки для дальнейшей обработки под виды продукции.

Гранит обрабатывается разными способами и с использованием различного оборудовании.

в) Виды выпускаемой продукции

Стандартная продукция:

- бордюр гранитный (поребрик) ГП-1, ГП-2, ГП-3, ГП-5;
- бордюр криволинейный ГК-5, ГК-8 (устанавливают вдоль дорог);
- плиты для облицовки зданий, фасадов, территорий;
- брусчатка для пешеходных зон с высокой проходимостью;
- плиты пешеходные.

Нестандартные изделия:

- остановочные столбики;
- парковые скамьи;
- урны;
- парковки;
- цокольные и накрывочные плиты;
- тела вращения;
- шары.

На нестандартные изделия предприятия заказы еще не осуществлялись, в силу небольшого спроса на данную продукцию, изготовленную из гранита у предприятия дорожного хозяйства.

г) Виды обработки гранита

1. Полированная поверхность – с зеркальным блеском, четким отражением предметов без следов распила;
2. Шлифованная – шероховатая поверхность с небольшими

неровностями рельефа высотой до 0,5 мм;

3. Пиленая – шероховатая поверхность с неровностями до 2 мм;
4. Бучардированная – шероховатая поверхность, верх с неровностями до 5 мм;
5. Термообработанная – шероховатая поверхность со следами шелушения.
6. Скала (колотая) – имитирует природный раскол без следов обработки с высотой рельефа до 200 мм.

д) Складирование продукции

Готовая продукция хранится на складе упакованная для дальнейшей транспортировки.

Способы упаковки:

- Плиты гранитные укладываются в деревянные ящики плотно друг к другу во избежание сколов и трещин;
- Бордюр укладывается на паллеты и во избежание рассыпания и других механических повреждений скрепляют вязальной проволокой;
- Изделия выполненные под заказ упаковываются на деревянные поддоны с решеткой.

е) Транспортировка

Отгрузка продукции осуществляется со склада ООО «Учалинский гранит» автотранспортом иди железнодорожным транспортом со станции Шартымка Южно-Уральской железной дороги.

3) Продажа готовой продукции и основные потребители

Продажей готовой продукции занимается отдел продаж, который выполняет функции по сбыту готовой продукции на сторонние предприятия по всей территории России, Республики Башкортостан, и Казахстан.

Основные потребители бордюра являются дорожно-строительные организации непосредственно строящие городские дороги.

Потребителями брусчатки и плит мощения являются строительно-

монтажные фирмы.

Любой бизнес зависит от множества внешних факторов. К таковым относится и категория сезонность спроса, которая проявляется в тесной связи спроса и времен года.

Объем продаж по месяцам и годам в рублях, отражен ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Объем продаж по месяцам

В рублях

Месяц	Выручка			
	2012	2013	2014	2015
Январь	3 641 213,92	1 200 000,01	15 984,01	1 281 127,00
Февраль	4 890 512,00	1 464 880,00	14 160,00	2 424 737,50
Март	3 914 960,00	1 534 220,00	1 764 217,10	3 663 567,30
Апрель	1 536 000,00	1 500 000,00	823 788,10	3 581 337,40
Май	8 480 503,00	1 490 551,53	17 510 921,10	23 721 729,90
Июнь	1 325 826,00	2 707 020,50	14 771 929,74	19 823 788,10
Июль	1 994 891,00	6 386 436,40	11 127 135,80	16 537 507,40
Август	2 239 335,00	2 287 911,50	9 296 023,65	7 042 112,70
Сентябрь	3 131 400,00	4 877 331,50	10 431 710,20	5 301 923,20
Октябрь	1 668 297,50	1 684 992,50	4 527 648,30	1 975 142,50
Ноябрь	2 017 759,00	1 519 656,06	2 285 076,50	371 219,00
Декабрь	3 267 302,58	1 210 000,00	1 980 405,50	1 619 808,00
Итого	38 108 000,00	27 863 000,00	74 549 000,00	87 344 000,00

Для того чтобы увидеть сезонность продаж, был составлен рисунок 5, на котором просматривается динамика.

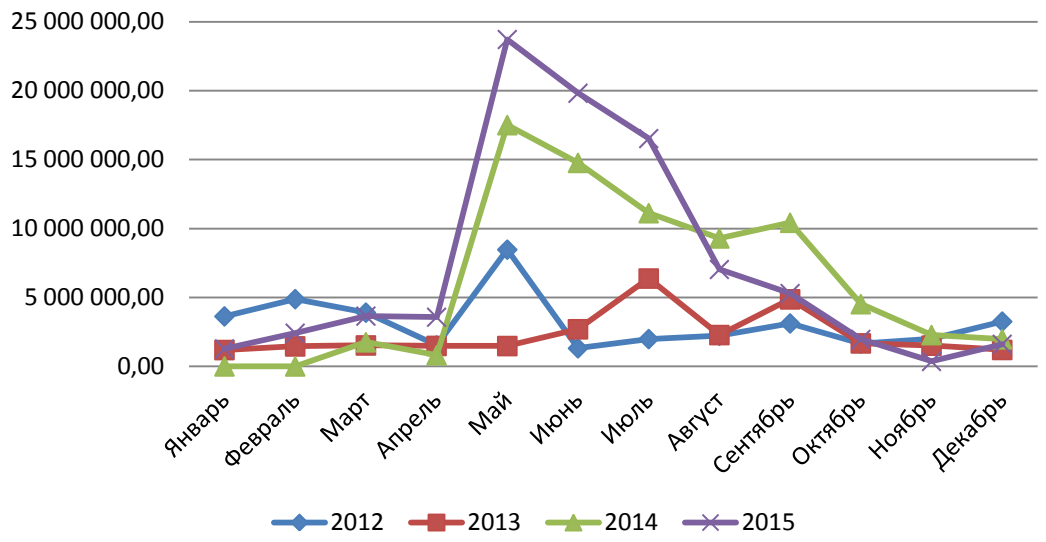

Рисунок 5 - Объем продаж по месяцам

Как видно из графика, деятельность данной компании носит ярко выраженный сезонный характер. Сезонное изменение уровня спроса обусловлено в первую очередь техническими требованиями к применению продукции из гранита.

Пик потребления приходится на май – июль, когда организации дорожного хозяйства наиболее активны. В августе – сентябре спрос постепенно снижается, а в остальной период имеет минимальные значения.

Каждая товарная группа имеет сезонность спроса. В таблице 2 представлен объем продаж по месяцам за 2015 год на отдельные товарные группы в рублях.

Таблица 1 – Объем продаж по месяцам за 2015 г. по товарным позициям

В рублях

Месяц	Бортовой камень ГП	Бортовой камень ГК	Парапеты	Брусчатка пиленная	Плита
Январь	1 175 427,0	105 700,0	0,0	0,0	0,0
Февраль	2 424 737,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Март	3 503 431,8	0,0	0,0	0,0	160 135,5
Апрель	1 476 099,9	0,0	0,0	0,0	1 150 627,0
Май	22 571 102,9	0,0	0,0	0,0	2 105 237,5
Июнь	19 823 788,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Окончание таблицы 2

Месяц	Бортовой камень ГП	Бортовой камень ГК	Парапеты	Брусчатка пиленная	Плита
Июль	15 348 856,5	0,0	415 850,9	772 800,0	0,0
Август	6 683 264,7	0,0	358 848,0	0,0	0,0
Сентябрь	5 301 923,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Октябрь	1 975 142,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Ноябрь	371 219,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Декабрь	1 619 808,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	82 274 801,1	105 700,0	774 698,9	772 800,0	3 416 000,0

Каждая товарная группа имеет сою сезонность. Наиболее популярная товарная группа – бортовой камень ГП имеет наибольший спрос в течение трех месяцев с мая по июль. Бортовой камень ГК наименее популярен у потребителей и имеет спрос лишь в декабре. Парапеты пользуются спросом с июля по август, брусчатка пиленая в июле, плита гранитная начиная с марта и по май. Таким образом, каждая товарная группа предприятия имеет четко выраженную сезонность спроса.

Предприятие производит продукцию, приносящую различную выручку. Для определения наиболее прибыльной продукции был составлен рисунок 6, отражающий долю в выручке каждой товарной группы в 2015 году.

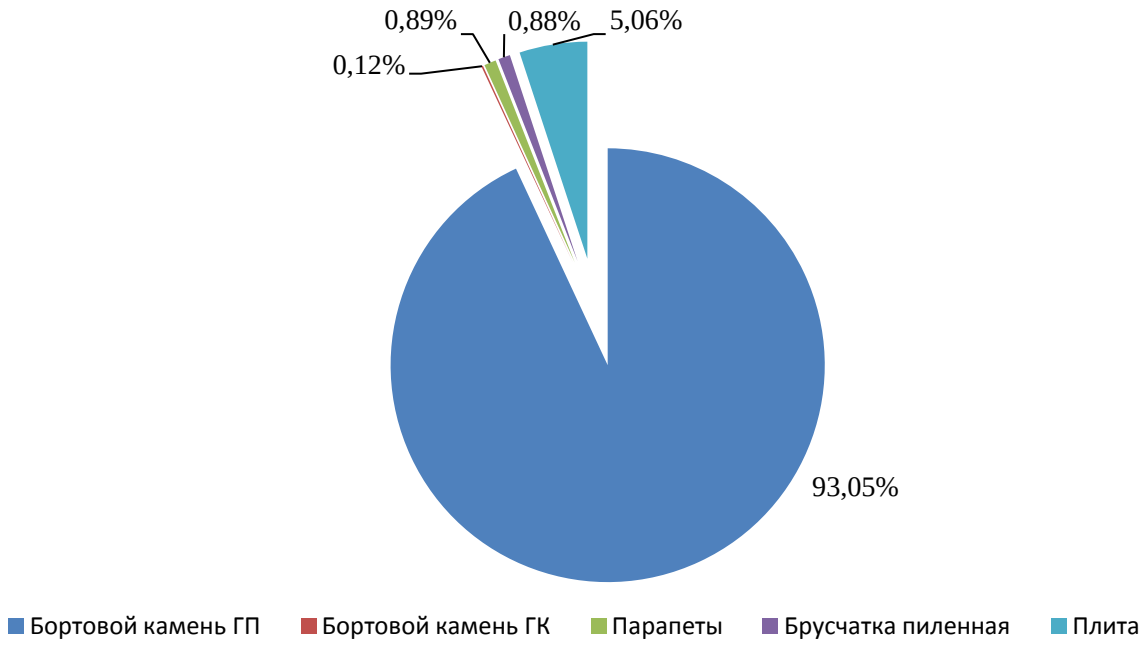

Рисунок 6 – Доли в выручке товарных групп в 2015 году

Наибольшую выручку приносит бортовой камень ГП, на втором месте товарная группа , приносящая выручку значительно меньше – плита гранитная, далее парапеты, брусчатка пиленная и менее прибыльной продукцией является бортовой камень ГК.

Отдел продаж предприятия занимается сбытом продукции по средствам телефонной связи, рассылкой коммерческих предложений с помощью факсимильной связи и электронной почты.

Для продвижения предприятия на рынке производства изделий из гранита используются следующие методы:

- Ежегодно в конце года производится рекламная продукция (календари, буклеты, ручки) с логотипом и телефонными номерами организации и рассылаются уже имеющимся клиентам, а также другим потенциальным покупателям.
- Также для продвижения организации создан Интернет-сайт с подробным описанием выпускаемой продукции, проходящими акциями, прайс-листами на продукцию и контактными телефонами.

От правильной постановки менеджмента предприятия зависит деятельность самого предприятия.

Целью менеджеров по продажам является увеличение роста объема продаж изготовляемой продукции.

Основной задачей начальника отдела продаж (коммерческого директора) является стимулирование сбыта посредством:

1) премирование отличившихся сотрудников;
2) повышение заработной платы, надбавки к ней;
3) повышение по карьерной лестнице;
4) вынесение благодарности.

2.2 Финансовый анализ предприятия ООО «Учалинский гранит»

Для выполнения анализа необходимо ознакомиться с балансом предприятия (форма №1), который предоставлен в приложении ??, и с отчетом о финансовых результатах (форма №2), предоставлен в приложении ??. На первом шаге финансового анализа предприятия «Учалинский гранит» составим таблицы, где отразим вертикальный и горизонтальный анализ баланса предприятия и анализ отчета о финансовых результатах.

В первую очередь рассмотрим показатель, который демонстрирует своего рода бюджет предприятия, то есть сумму вложенных в него денег – валюту баланса. Исходя из этого показателя, частично можно говорить о финансовом состоянии организации.

Проследим динамику, с которой изменяется показатель.

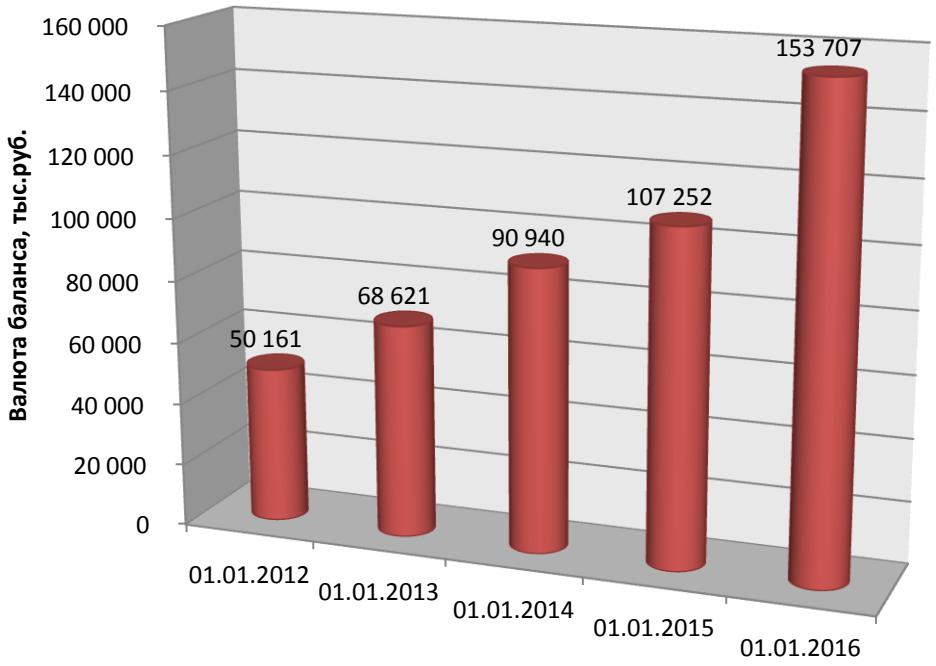

Рисунок 6 - Динамика валюты баланса

Проанализировав рисунок 1, можно сделать вывод о том, что предприятие положительно развивается, т.к. за весь рассматриваемый период мы видим

положительный прирост в динамике валюты баланса. За 4 года она увеличилась на 103 546 тыс.руб.

Пронаблюдаем, за счет каких статей произошло такое значительное увеличение валюты баланса. Основное увеличение произошло за счет оборотных средств. За первый год объема оборотных средств увеличился на 38,5%, за второй на 39,3%, третий на 11%, а за четвертый на 51,1%. В результате, за 4 года оборотные средства увеличились на 100 275 тыс.руб., т.е. на 223,4%. Основное увеличение оборотных средств на 73,9% обусловлено изменением статьи запасов. За 4 года ее объем увеличился на 74 136 тыс.руб.

А вот изменение внеоборотных активов за эти 4 года было менее значительно и составило 3 271 тыс. руб., что составляет 62%. Это обусловлено разносторонним изменением данной статьи на протяжении всех 4 лет. Несложно пронаблюдать за изменением объема внеоборотных активов по истечению каждого года в рассматриваемом нами периоде: в первый год их кол-во увеличилось на 22,8%, во второй год уменьшилось на 32,2%, в третий увеличилось на 155,3%, а в четвертый уменьшилось на 23,8%. Основное увеличение внеоборотных активов произошло за счет роста объемов статьи – основные средства на 2 939 тыс.руб.

Таким образом, мы можем отметить такую положительную тенденцию в изменении активной части баланса, как превышение темпов роста оборотных активов надо темпами роста внеоборотных активов, т.к увеличение доли оборотных средств в имуществе свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов.

Рассмотрим динамику активов предприятия ООО «Учалинский гранит».

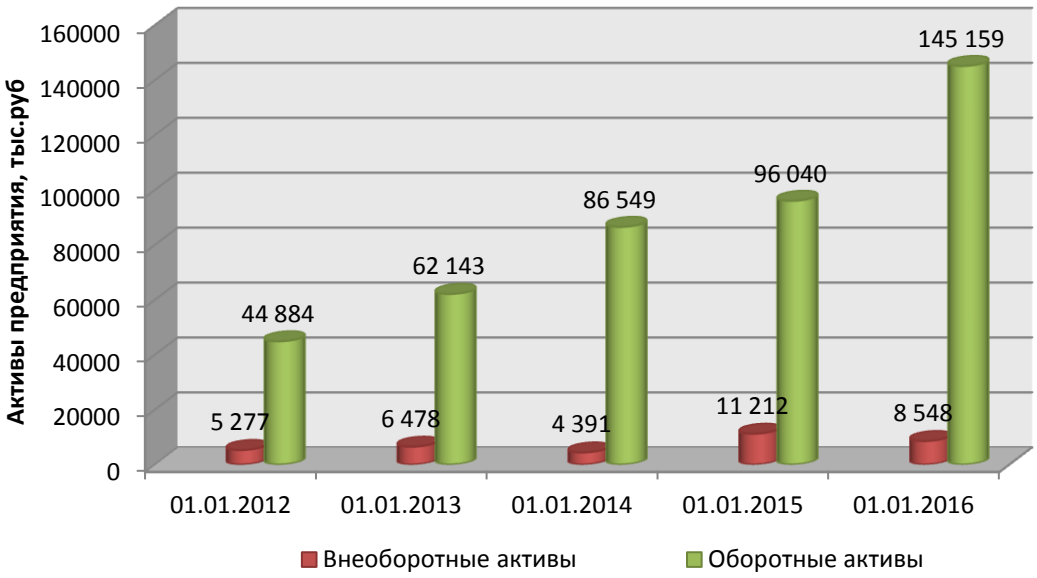

Рисунок 7 - Динамика активов предприятия

На графике мы видим, что за 4 года произошло увеличение всех активов предприятия, что является положительной тенденцией, ведь это свидетельствует об увеличении имущественного потенциала предприятия.

Исследуем изменение структуры баланса предприятия.

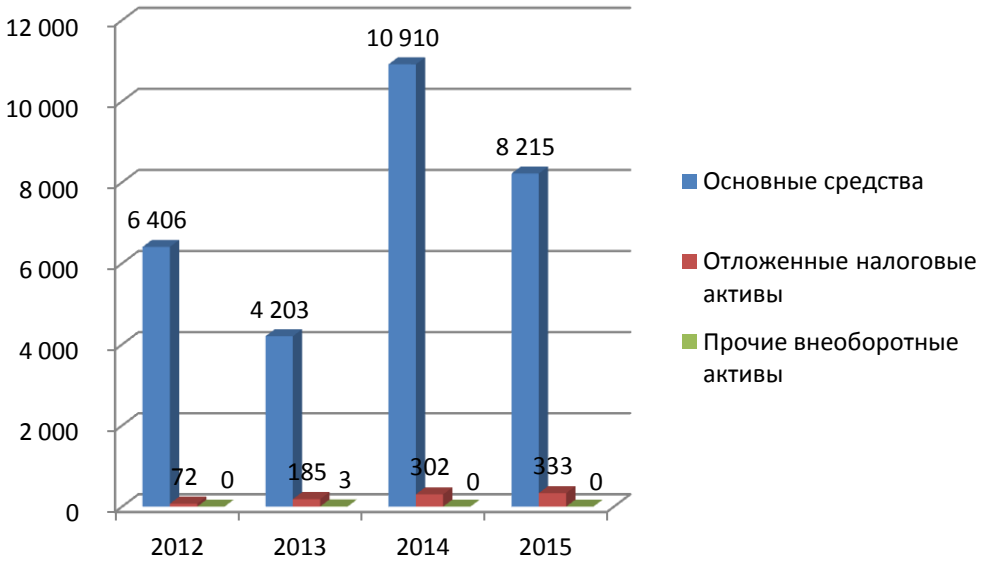

Рисунок 8 - Динамика внеоборотных активов предприятия

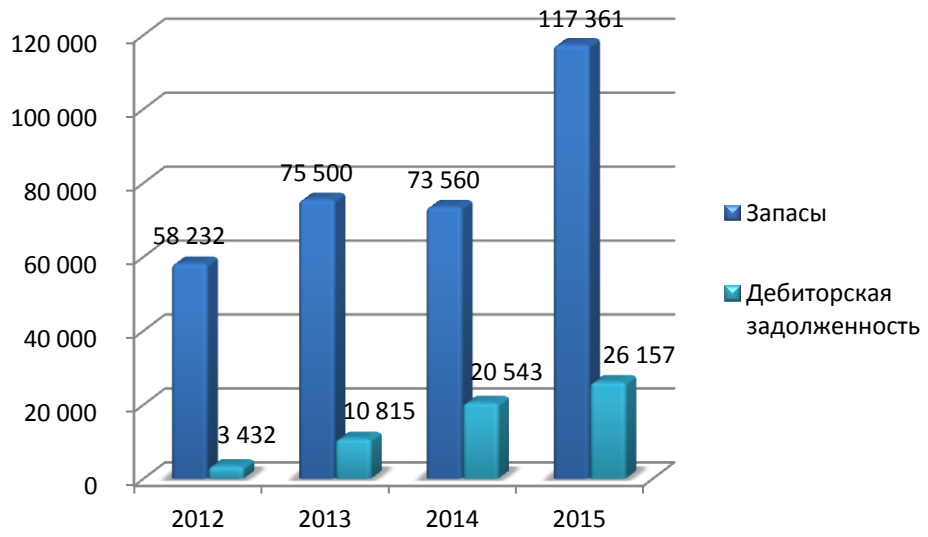

Рисунок 9 - Динамика оборотных активов предприятия по статьям запасов и ДЗ

Рисунок 10 - Динамика оборотных активов предприятия по статьям запасов и ДЗ

Мы наблюдаем увеличение оборотных активов в течение всего анализируемого периода, к началу 2016 года объем оборотных активов увеличился на 83 016 тыс. рублей по сравнению с 2012 годом. За этот же период внеоборотные активы увеличились всего на 2 070 тыс. рублей. Так как увеличение оборотных активов идет более быстрыми темпами, чем внеоборотные, то можно сделать вывод, что предприятие увеличивает свою мобильность. Оборотные активы превышают внеоборотные активы на начало 2012 года почти в 10 раз, а на

начало 2016 года почти в 17 раз. Соотношение внеоборотных и оборотных активов определяется отраслевой принадлежностью предприятия и условиями его деятельности. У предприятия ООО «Учалинский гранит» высокая доля оборотных активов, так как предприятие занимается материалоемким производством. Чем выше доля оборотных активов, тем больше организация может привлекать краткосрочного финансирования без ущерба для своей финансовой устойчивости.

За весь рассматриваемы период почти всю долю внеоборотных активов составляют основные средства. Высокая доля основных средств во внеоборотных активах как правило, характеризует ориентацию на создание материальных условий расширения текущей деятельности предприятия. Основную же долю оборотных активов предприятия за этот период составляли запасы. Существенная доля запасов говорит о сфере деятельности предприятия. Предприятие располагает большими площадями для хранения. За анализируемый период запасы увеличились на 171%, что в абсолютном выражении 74 136 тыс. руб. Увеличение запасов могло произойти из-за снижения продаж, а так же за счет неэффективного планирования закупки сырья и материалов.

Рассмотрим динамику изменения пассивной части баланса предприятия.

В разделе долгосрочные обязательства наблюдается спад, а в двух других разделах пассивной части баланса – капитал и резервы, краткосрочные обязательства наблюдается рост. Но стоит отметить, что в разделе краткосрочных обязательств темпы роста носят наиболее значительный характер. Так, с начала 2012 года по конец 2015 года размеры данного раздела увеличились на 97 904 тыс. рублей, т.е. на 455,3%. Рост данного раздела главным образом обусловлен ростом кредиторской задолженности. За рассматриваемый нами период они увеличились на 92 969 тыс. рублей, что составило 432,4%. Рост данной статьи баланса носит негативный характер и свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Подобная тенденция свидетельствует об увеличении

финансового риска, то есть о снижении платежеспособности, означает ухудшение потенциальной возможности получения кредитов и займов.

В разделе капитал и резервы темпы роста значительно ниже, чем в разделе краткосрочных обязательств. Капитал и резервы с 2012 по начало 2016 гг. увеличились на 7 084 тыс.рублей, что составляет 31,2%., а долгосрочные обязательства уменьшились на 1 442 тыс.руб., т.е. на 24%.

За весь анализируемый период существенную долю в структуре собственного капитала занимает нераспределенная прибыль. Наличие нераспределенной прибыли может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств предприятия. За отчетный период нераспределенная прибыль увеличилась на 31,3% , в абсолютном выражении на 7 084 тыс. руб., что говорит, о расширении возможностей пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Большие темпы увеличения краткосрочных обязательств предприятия, а также то, что темпы роста заемного капитала гораздо выше темпов роста собственного капитала - все это говорит об ухудшении финансового состояния компании. Данная ситуация носит достаточно серьезный характер, т.к удельный вес собственного капитала в общей величине капитала гораздо меньше заемного капитала на протяжении почти всего рассматриваемого периода, т.е предприятие финансово неустойчиво.

Проиллюстрируем это графически.

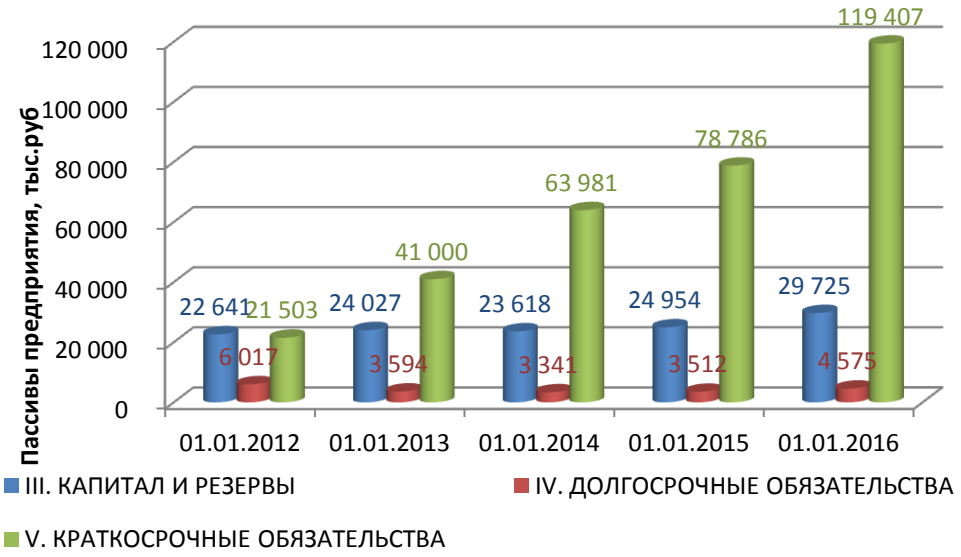

Рисунок 11 - Динамика пассивов предприятия

Проведем анализ ликвидности бухгалтерского баланса предприятия, в ходе которого происходит сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности (т.е. скорости превращения в денежные средства) с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. При этом активы расположим в порядке убывания ликвидности, а пассивы – в порядке возрастания сроков погашения.

Таблица 2 – Анализ ликвидности предприятия на 01.01.2012

Средства по активу	Числовое значение (тыс. руб.)	Знак	Обязательства по пассиву	Числовое значение (тыс. руб.)
А1	11	<	П1	21 503
А2	1 354	>	П2	0
А3	43 225	>	П3	6 017
А4	5 277	<	П4	22 641

Анализируя данные таблицы 1, можно сказать, что на начало рассматриваемого периода предприятие не являлось абсолютно ликвидным.

Таблица 3 – Анализ ликвидности предприятия на 01.01.2013

Средства по активу	Числовое значение (тыс. руб.)	Знак	Обязательства по пассиву	Числовое значение (тыс. руб.)
А1	61	<	П1	41 000
А2	3 521	>	П2	0
А3	58 232	>	П3	3 594
А4	6 478	<	П4	24 027

В 2013 году ситуация не изменилась, знаки неравенств не сменились на противоположные.

Таблица 4 – Анализ ликвидности предприятия на 01.01.2014

Средства по активу	Числовое значение (тыс. руб.)	Знак	Обязательства по пассиву	Числовое значение (тыс. руб.)
А1	12	<	П1	62 443
А2	10 888	>	П2	1 538
А3	75 500	>	П3	3 341
А4	4 391	<	П4	23 618

Таблица 5 – Анализ ликвидности предприятия на 01.01.2015

Средства по активу	Числовое значение (тыс. руб.)	Знак	Обязательства по пассиву	Числовое значение (тыс. руб.)
А1	77	<	П1	72 532
А2	20 616	>	П2	6 254
А3	73 560	>	П3	3 512
А4	11 212	<	П4	24 954

Таблица 6 – Анализ ликвидности предприятия на 01.01.2016

Средства по активу	Числовое значение (тыс. руб.)	Знак	Обязательства по пассиву	Числовое значение (тыс. руб.)
А1	973	<	П1	114 472
А2	26 230	>	П2	4 935
А3	117 361	>	П3	4 575
А4	8 548	<	П4	29 725

Как мы видим в таблице 3, 4 и 5, состояние предприятия за прошедшие 2 года не улучшилось. К 2014 году возрос платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Исходя из соотношения показателей А2 и П2, можно сказать, что предприятие улучшило свои возможности в увеличении своей текущей ликвидности в ближайшем будущем. Также следует отметить, что перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, отражает достаточный платежный излишек, а это дает возможность в долгосрочной перспективе улучшить предприятию свои дела.

Рассчитаем и проанализируем данные финансовой устойчивости для того, чтобы у нас была возможность более подробно разобрать в той ситуации, в которой находится предприятие и наиболее точно определить его финансовое состояние.

Таблица 7 – Показатели финансовой устойчивости на 01.01.2012

Показатель	Числовое значение (тыс.руб.)	Знак	Величина запасов (тыс.руб.)
Собственные оборотные средства	17 364	<	43 225
Чистый оборотный капитал	23 381	<	43 225
Общие источники формирования запасов	23 381	<	43 225

Аналогичным образом рассчитаем показатели за каждый год рассматриваемого периода.

Таблица 8 – Показатели финансовой устойчивости на 01.01.2013

Показатель	Числовое значение (тыс.руб.)	Знак	Величина запасов (тыс.руб.)
Собственные оборотные средства	17 549	<	58 232
Чистый оборотный капитал	21 143	<	58 232
Общие источники формирования запасов	21 143	<	58 232

Таблица 9 – Показатели финансовой устойчивости на 01.01.2014

Показатель	Числовое значение (тыс.руб.)	Знак	Величина запасов (тыс.руб.)
Собственные оборотные средства	19 227	<	75 500
Чистый оборотный капитал	22 568	<	75 500
Общие источники формирования запасов	24 106	<	75 500

Таблица 10 – Показатели финансовой устойчивости на 01.01.2015

Показатель	Числовое значение (тыс.руб.)	Знак	Величина запасов (тыс.руб.)
Собственные оборотные средства	13 742	<	73 560
Чистый оборотный капитал	17 254	<	73 560
Общие источники формирования запасов	23 508	<	73 560

Таблица 11 – Показатели финансовой устойчивости на 01.01.2016

Показатель	Числовое значение (тыс.руб.)	Знак	Величина запасов (тыс.руб.)
Собственные оборотные средства	21 177	<	117 361
Чистый оборотный капитал	25 752	<	117 361
Общие источники формирования запасов	30 687	<	117 361

Исходя из данных, представленных в таблицах 6-10, можно сделать вывод о том, что предприятие находится в кризисном состоянии на протяжение всего рассматриваемого нами периода. Организация полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности.

Проведем анализ отчета о финансовых результатах.

Изобразим для наглядности динамику основных показателей прибыли предприятия на рисунке.

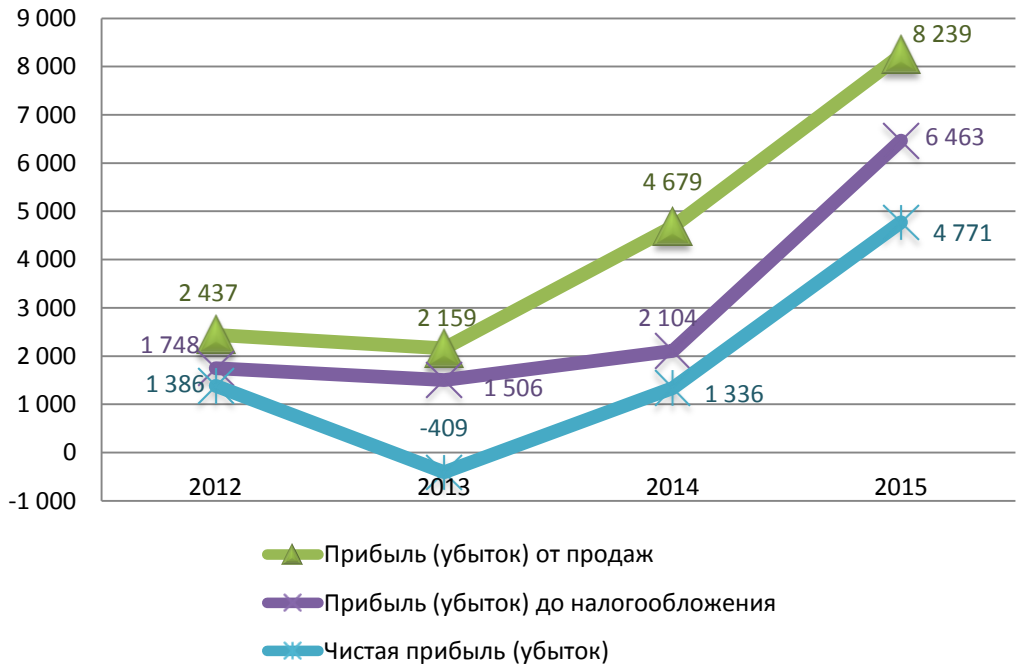

Рисунок 12 - Динамика прибыли предприятия

Как видно из рисунка, все показатели в течении этих 4 лет успели и снизиться, и вырасти. В 2013 году наблюдался спад всех показателей, причем уменьшение чистой прибыли – одного из самых важных показателей предприятия в абсолютном выражении был наиболее ощутим. Он составил 1 795 тыс. рублей. Что в процентном соотношении составило около 129,5% от значения показателя в 2012 году.

В последующие года наблюдается рост всех показателей. К концу 2015 года прибыль предприятия значительно выросла. Рост прибыли от продаж за 4 года составил 5 802 тыс. рублей, что составило 238% от показателя в 2012 году, прибыль до налогообложения выросла на 4 715 тыс.рублей, что составило 269,7% от 2012 года, чистая прибыль увеличилась на 3 385 тыс.рублей, что составило 244,2% от 2012 года.

Таблица 12 – Темпы изменения основных показателей деятельности фирмы в период с 2012 по 2015 гг.

$Т_{бп}$ (%)	Знак	$Т_{оп}$ (%)	Знак	$Т_{а}$ (%)	Знак	100%
344,2	>	229,2	<	306,4	>	100%

Тбп – темп изменения балансовой прибыли;

Топ – темп изменения объёма продаж;

Та – темп изменения валюты баланса.

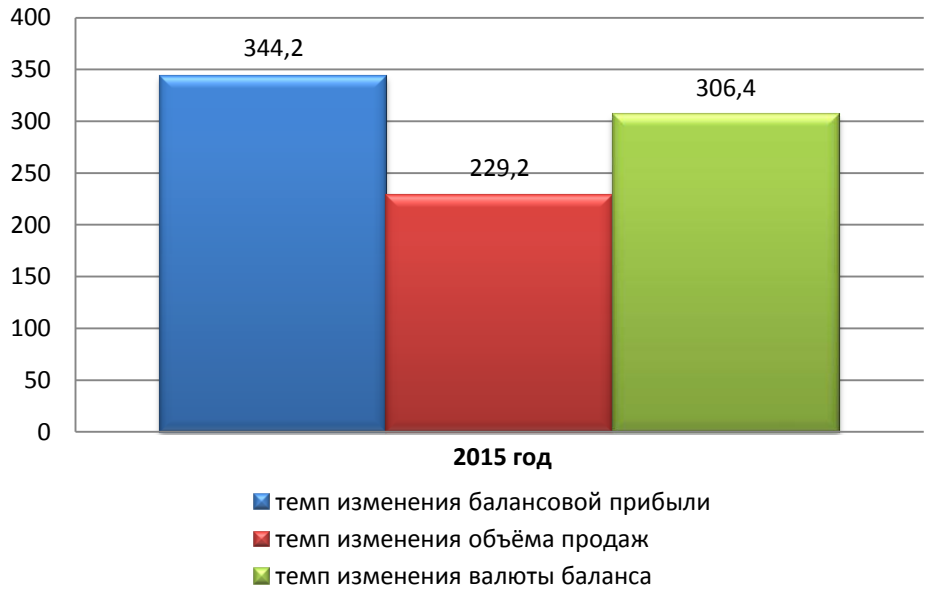

Рисунок 13 - Темпы изменения основных показателей деятельности фирмы

Золотое правило экономики выполняется частично. Любое нарушение этого соответствия говорит о наличии тех или иных затруднений в деятельности предприятия.

Анализируя полученные неравенства можно заметить, объем продаж предприятия увеличивается медленней, чем активы предприятия, что свидетельствует о неудовлетворительной оборачиваемости активов, следовательно, о нерациональном использовании ресурсов. Прибыль растет гораздо быстрей, чем объем продаж за счет снижения себестоимости продукции по отношению к выручке.

2.3 Коэффициентный анализ бухгалтерской отчетности

Для того, чтобы более подробно и точно описать компанию по базовым показателям, которые позволяют судить о ее финансовом состоянии, используем коэффициентный анализ. При использовании данного анализа нами будут рассчитаны и проанализированы коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. значения, полученные в ходе расчета данных показателей представлены в Приложении ???.

2.3.1 Анализ ликвидности предприятия

Изобразим графически динамику изменения показателей ликвидности предприятия в периоде с 2012 по 2015 гг.

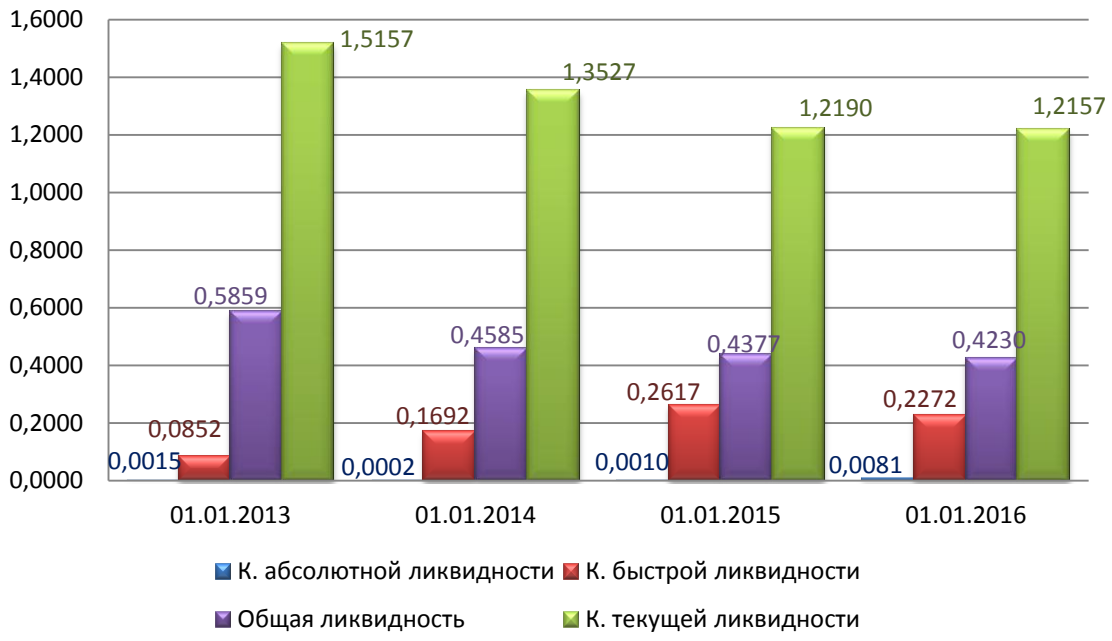

Рисунок 14- Динамика показателей ликвидности предприятия

При проведении коэффициентного анализа мы наблюдаем значительное отклонение всех показателей ликвидности от нижней границы норматива, а также снижение показателей общей и текущей ликвидности к началу 2016 года, и незначительный рост показателей абсолютной и быстрой ликвидности в сравнении с началом 2013 года.

За последний год анализируемого периода мы наблюдаем значительное снижение значений коэффициентов общей, текущей и быстрой ликвидности. Проведем факторный анализ с использованием метода цепных подстановок, для того, чтобы определить за счет каких факторов произошло это снижение значений коэффициентов за 2015 год.

Начнем с коэффициента быстрой ликвидности. При использовании метода цепных подстановок нам необходимо по порядку изменять по одному фактору из начальной факторной модели и оценивать влияние каждого фактора на

показатель. Порядок расчета коэффициента абсолютной ликвидности представлен ниже.

$$\text{К быстр. л} = \frac{\text{ДС+КФВ+КДЗ}}{\text{КО}} = 0{,}2617$$

Изменяя фактор – ДС получим:

$$\text{К быстр. л (ДС)} = 0{,}2728$$

При этом изменение показателя составит:

$$\Delta = 0{,}0111$$

Изменяя фактор – КФВ получим:

$$\text{К быстр. л (КФВ)} = 0{,}2731$$

$$\Delta = 0{,}0003$$

Изменяя фактор – КДЗ получим:

$$\text{К быстр. л (КДЗ)} = 0{,}3444$$

$$\Delta = 0{,}0713$$

Фактор – КО:

$$\text{К быстр. л (КО)} = 0{,}2272$$

$$\Delta = -0{,}0459$$

Несложно заметить, что уменьшение значения коэффициента быстрой ликвидности в наибольшей степени произошло за счет увеличения краткосрочных обязательств. Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие не в состоянии погасить свои краткосрочные обязательства.

Теперь проанализируем за счет каких факторов к началу 2016 года ухудшился и без того низкий показатель текущей ликвидности.

$$\text{К текущ. л} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}} = 1{,}2190$$

$$\text{К текущ. л (ОА)} = 1{,}8424$$

$$\Delta = 0{,}3624 - 0{,}3947 = 0{,}6234$$

$$\text{К текущ. л (КО)} = 1{,}2157$$

$$\Delta = -0{,}6268$$

Проведя анализ коэффициента текущей ликвидности, который помогает оценить платежные возможности фирмы при условии погашения краткосрочной

дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов, мы видим, что также как и в случае с коэффициентом быстрой ликвидности, значительное увеличение краткосрочных обязательств сыграло наибольшую роль в снижении данного показателя.

Далее проанализируем за счет каких факторов к началу 2016 года ухудшился показатель общей ликвидности.

$$\text{Общ. л} = \frac{\text{А1} + 0{,}5 * \text{А2} + 0{,}3 * \text{А3}}{\text{П1} + 0{,}5 * \text{П2} + 0{,}3 * \text{П3}} = 0{,}4377$$

$$\text{Общ. л (А1)} = 0{,}4387$$

$$\Delta = 0{,}0010$$

$$\text{Общ. л (А2)} = 0{,}5144$$

$$\Delta = 0{,}0757$$

$$\text{Общ. л (А3)} = 0{,}5054$$

$$\Delta = -0{,}0091$$

$$\text{Общ. л (П1)} = 0{,}4368$$

$$\Delta = -0{,}0686$$

$$\text{Общ. л (П2)} = 0{,}4233$$

$$\Delta = -0{,}0134$$

$$\text{Общ. л (П3)} = 0{,}4230$$

$$\Delta = -0{,}0003$$

Анализ коэффициента общей ликвидности, который показывает способность компании погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов, показал, что наибольшее влияние на снижение данного показателя оказало

увеличение показателя П1, следовательно увеличение кредиторской задолженности.

Недостаточная ликвидность является опасной для предприятия, т.к. оно действует в условиях повышенных рисков. Для улучшения ликвидности, в нашем случае, основной путь – сокращение КО путем погашения кредиторской задолженности.

2.3.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

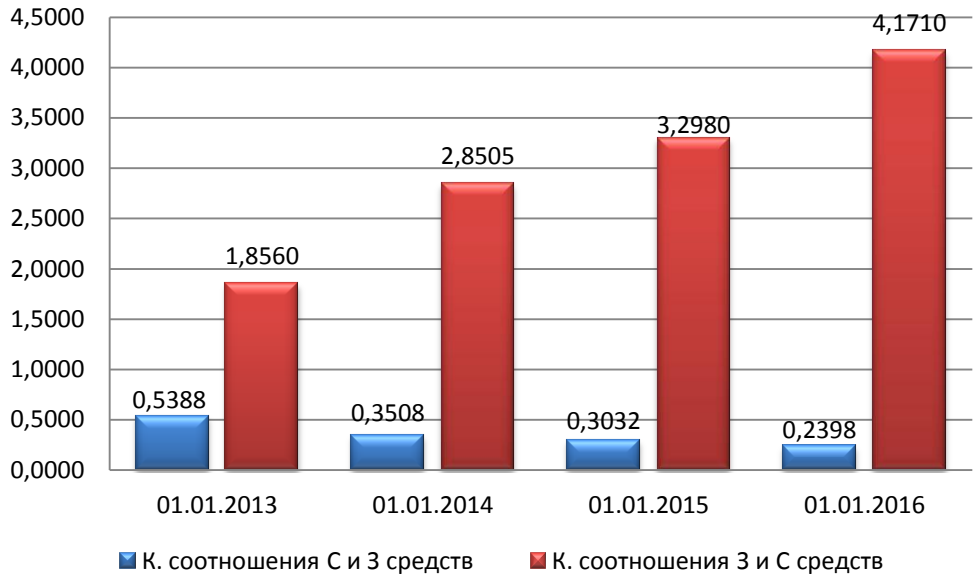

Рисунок 15 - Динамика коэффициентов соотношения собственных и заемных средств

На рис.15 мы отчетливо видим, что к 2016 году значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств выросло на 2,3150 по отношению к началу 2013 года, это является отрицательной тенденцией, как это означает высокую зависимость от внешних источников, значит повышенные риски. Рекомендуемое значение данного коэффициента < 1 и так как значение нашего показателя значительно превышает допустимые границы, то можно говорить о том, что предприятие не обладает финансовой устойчивостью и то, что предприятие очень зависимо от заемного капитала и обязательств.

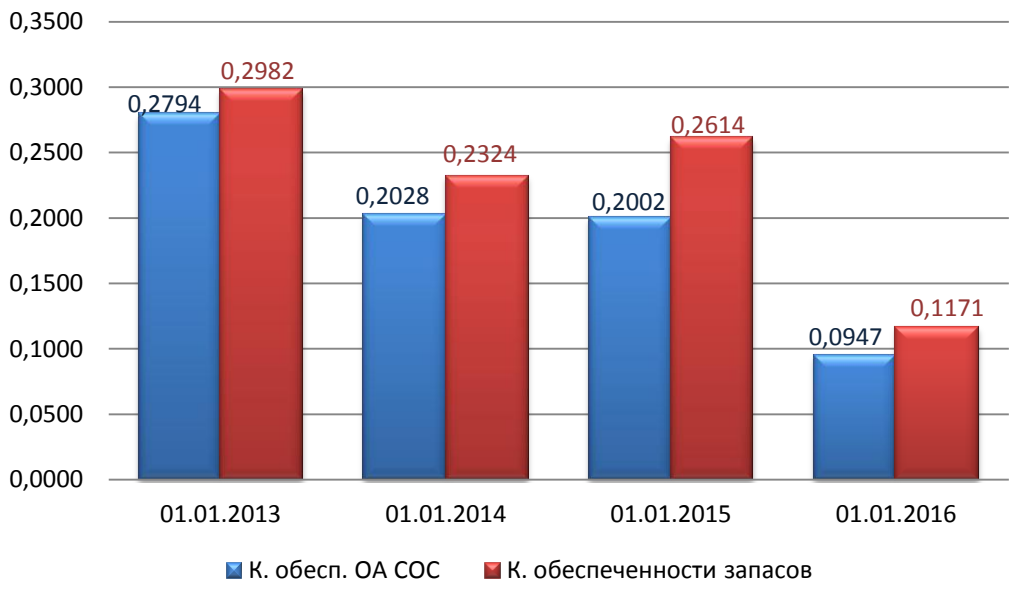

Рисунок 14 - Динамика коэффициентов обеспеченности ОА СОС и запасов

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами показывает, какая часть оборотных средств предприятия была сформирована за счет собственного капитала. На рисунке мы, так же как и при анализе коэффициентов соотношения, видим, что ситуация к 2016 году по сравнению с началом 2013 годом ухудшилась. За весь анализируемый период значения данного показателя не соответствовали нормативным значениям (0,4-0,6), т.е. наблюдается усиление зависимости предприятия от заемных источников средств в части формирования оборотных активов.

При рассмотрении коэффициента обеспеченности запасов наблюдается аналогичная ситуация с коэф. обеспечен. ОА. Предприятие находится в кризисном состоянии и по этому показателю.

2.3.3 Анализ деловой активности

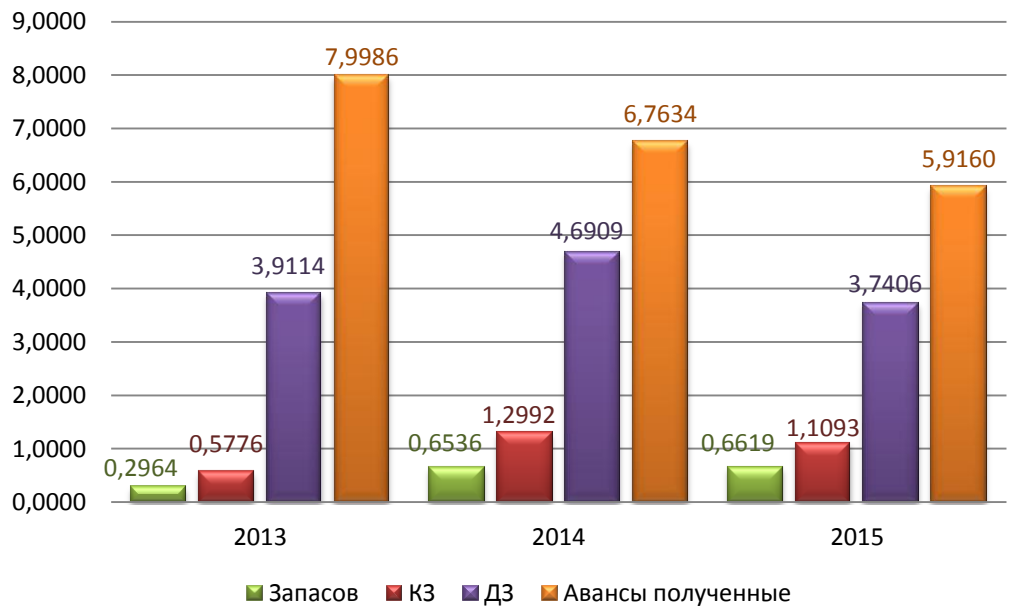

Рисунок 15 - Динамика коэффициентов оборачиваемости запасов, авансов полученных, КЗ и ДЗ

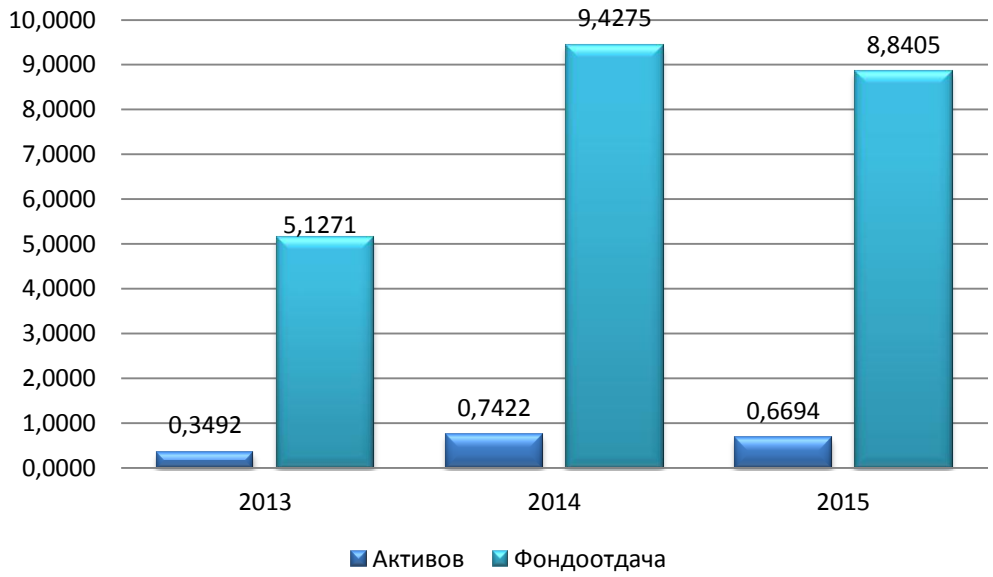

Рисунок 16 -Динамика коэффициентов оборачиваемости активов, основных фондов

Рисунок 17 - Динамика периодов оборота запасов, авансов полученных, КЗ и ДЗ

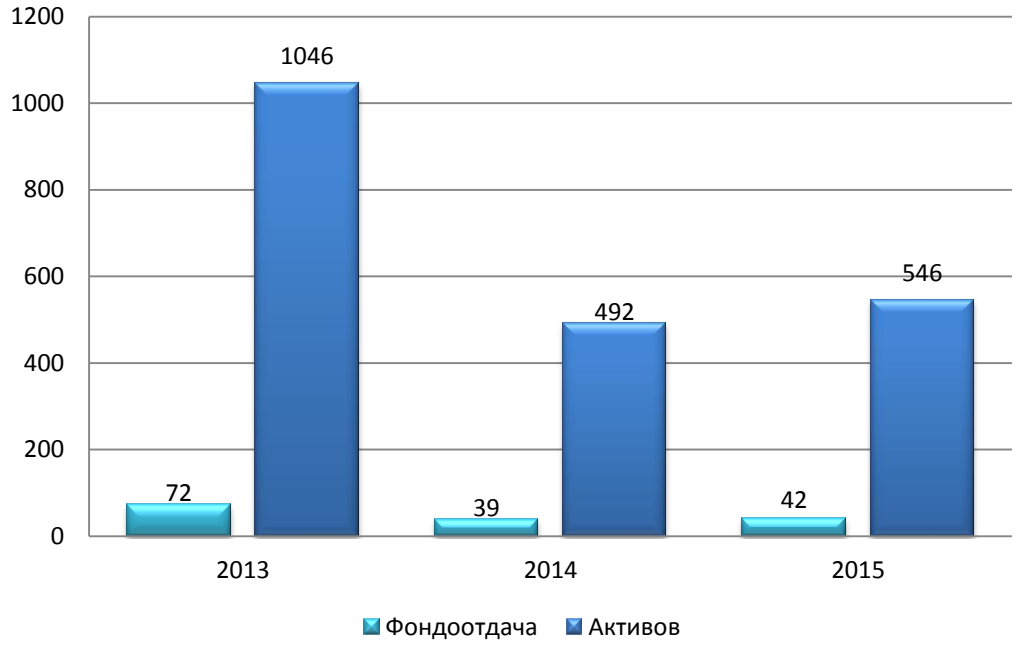

Рисунок 18 -Динамика периодов оборота активов, основных фондов

В период с 2013 года по 2015 год мы наблюдаем увеличение коэффициентов оборачиваемости активов, кредиторской задолженности, запасов, фондоотдачи и снижение оборачиваемости дебиторской задолженности и авансов полученных. Рассмотрим каждый коэффициент в отдельности.

Значение коэффициента оборачиваемости активов за эти три года увеличилось на 0,3202, а период оборота активов уменьшился на 503 дня. Это говорит о том, что предприятие стало интенсивней использовать активы в своей деятельности и повысило деловую активность, также предприятие сократило период за который поступает выручка, равная стоимости имеющихся у нее активов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности сократилась на 0,1708, а период ее оборота увеличился на 4 дня, то есть покупатели стали медленней погашать свою задолженность.

Оборачиваемость кредиторской задолженности за 3 года увеличилась на 0,5317, период оборота сократился на 305 дней. Значительное превышение периода оборота кредиторской задолженности над дебиторской, говорит о том, что предприятие финансирует отсрочку платежей своих должников за счет отсрочки платежей поставщикам.

Оборачиваемость авансов полученных сократилась на 2,0826, а период ее оборота увеличился на 16 дней. Увеличение авансов полученных говорит о том, что увеличилась рыночная власть организации на рынке сбыта, но при этом из-за увеличения периода оборота можно сделать вывод, что предприятие стало медленней погашать свою задолженность.

Значение коэффициента оборачиваемости запасов увеличилось на 0,3655, период оборота сократился на 684 дней. Что является положительной тенденцией.

Увеличение коэффициентов оборачиваемости – положительная тенденция, т.к. с оборачиваемостью связана относительная величина издержек производства (обращения): чем быстрей оборот, тем меньше на каждый оборот приходится издержек, также увеличение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой увеличение оборота и на других стадиях. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Снижение коэффициента фондоотдачи говорит о снижение интенсивности использования оборудования, что, безусловно, является отрицательной тенденцией. Уменьшается количество продукции, полученное с каждого рубля.

Рассмотри динамику циклов деловой активности предприятия на рисунке 19.

Рисунок 19 -Динамика циклов деловой активности

Цель управляющего компании – сокращение финансового цикла, т.е. замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня и сокращение операционного цикла. Предприятие незначительно сократило циклы деловой активности за 3 года. Уменьшение операционного цикла говорит об уменьшении времени между закупкой сырья и получением выручки. Соответственно сокращение данного показателя в днях благоприятно характеризует деятельность организации.

2.3.4 Анализ рентабельности

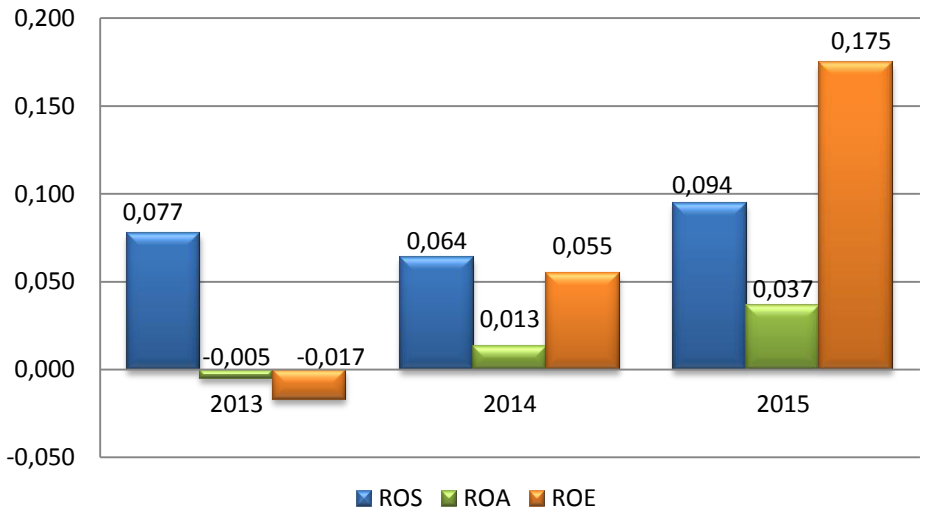

Рисунок 20 - Динамика коэффициентов рентабельности

В 2013 году все показатели рентабельности активов и собственного капитала были отрицательными, в связи с тем, что в этот год предприятие получило отрицательную чистую прибыль. Увеличение показательней рентабельности и их выход в положительные границы говорит о том, что деятельность предприятия стала прибыльной.

Рентабельность продаж за рассматриваемый период увеличилась, что носит положительный характер, но ее значение все равно осталось достаточно низким.

Таким образом, проведенный финансовый анализ показал, что основными проблемами ООО «Учалинский гранит» является низкая финансовая устойчивость и ликвидность. Кроме того, капитал предприятия омертвлен в существенных по величине запасах. Недостаточный спрос на существующем рынке и скромный бюджет на рекламу не позволяют предприятию решить эту проблему.

У предприятия значительно выросли заемные средства по статье «кредиторская задолженность», что также в свою очередь обуславливает низкую финансовую устойчивость.

На наш взгляд, ООО «Учалинский гранит» необходимо привлекать новых потребителей и расширять географию сбыта, в том числе за счет рекламных мероприятий.

2.4 Анализ безубыточности и маржинальный анализ

Анализ безубыточности

Для того, чтобы фирма функционировала оптимальным образом, необходима максимизация прибыли фирмы. Процесс максимизации прибыли подобен процессу поиска точки безубыточности в экономическом смысле.

Проанализируем постоянные и переменные затраты на предприятии (Таблицы -21, 22).

Таблица 13 - Постоянные затраты

В рублях

Показатели	2012	2013	2014	2015
Заработная плата административно-управленческому персоналу	1 110 453,89	1 009 299,24	1 042 550,42	1 036 831,64
Отчисления от ФОТ	333 136,17	302 789,77	312 765,13	311 049,49
Амортизация	2 226 545,72	2 493 039,65	3 286 755,08	3 117 189,94
Ремонт основных средств	534 188,23	620 887,53	2 040 552,52	2 666 575,57
Расходы на содержание автотранспорта	238 259,12	203 286,95	790 815,40	959 035,50
Затраты на связь	42 929,06	50 621,17	32 541,21	48 825,99
Затраты на коммунальные платежи (постоянные)	473 092,84	433 062,54	531 771,05	551 826,08
Почтовые расходы	725,38	2 118,61	17 791,85	20 167,19
Аренда	97 240,00	97 240,00	284 130,00	297 755,00
Канц.товары, расходы на орг.технику	3 914,00	9 787,29	27 421,61	46 647,30
Юридические услуги	4 660,00	0,00	3 390,00	4 367,00
Прочие расходы	1 721 332,18	62 709,82	11 381 757,49	5 876 288,21
Итого	6 786 476,59	5 284 842,57	19 752 241,76	14 936 558,91

Амортизация увеличилась за счет покупки и ввода в эксплуатацию новых ОС. Затраты на содержание транспорта включают в себя: затраты на капремонт, ОСАГО. Также расходы на ремонт ОС росли с увеличением основных средств и их износом. Почтовые расходы включаются в постоянные, так как они не зависят

от объема производства. Затраты на связь включают в себя: выделенную линию интернета и абонентскую плату за телефон. Затраты на аренду увечились в связи с ростом цен и количества арендуемых помещений.

Таблица 14 - Переменные затраты

В рублях

Показатели	2011	2012	2013	2014
Сырье и материалы	11 181 926,64	9 004 405,56	23 932 209,97	32 201 164,01
Сдельная заработная плата	8 695 611,53	5 621 044,13	6 911 217,04	8 733 311,70
Отчисления от ФОТ	2 729 927,85	1 686 313,24	2 073 365,11	2 619 993,51
Коммунальные услуги (переменная часть)	709 639,26	389 847,12	1 037 685,86	1 417 261,81
Расходы на содержание автотранспорта	3 236 594,36	3 271 894,96	9 727 453,48	11 083 032,29
Услуги производственного характера	2 331 745,89	446 816,16	5 436 333,33	8 113 373,83
Итого	28 885 445,53	20 420 321,17	49 118 264,79	64 168 137,15

В переменных затратах основную долю составляют - сырье, материалы и услуги, объём которых увеличивается на фоне увеличения количества реализуемой продукции. По этой же причине увеличился объем услуг производственного характера. Производственные услуги включают в себя: выполнение отдельных операций по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг, обработке сырья, техобслуживание ОС. Существенно выросли затраты на топливо и электроэнергию для производственной деятельности, за счет расширения производства. Затраты на содержание транспорта включают в себя: затраты на автодоставку, топливо, мойку транспорта административного аппарата.

Для оценки безубыточности рассчитаем порог рентабельности и запас финансовой прочности (Таблица - 15)

Таблица 15 - Показатели безубыточности

Наименование показателя	Значение показателя по годам			
	2012	2013	2014	2015
Выручка, руб.	38 108 000	27 863 000	73 549 000	87 344 000
Постоянные издержки, руб.	6 786 477	5 284 843	19 752 242	14 936 559
Переменные издержки, руб.	28 885 446	20 420 321	49 118 265	64 168 137
Порог рентабельности, руб.	28 042 019	19 784 754	59 464 343	56 292 135
Запас финансовой прочности	10 065 981	8 078 246	14 084 657	31 051 865
	26,41%	28,99%	19,15%	35,55%
Уровень безубыточности	0,7359	0,7101	0,8085	0,6445

Для наглядности построим график порога рентабельности – рисунок 28.

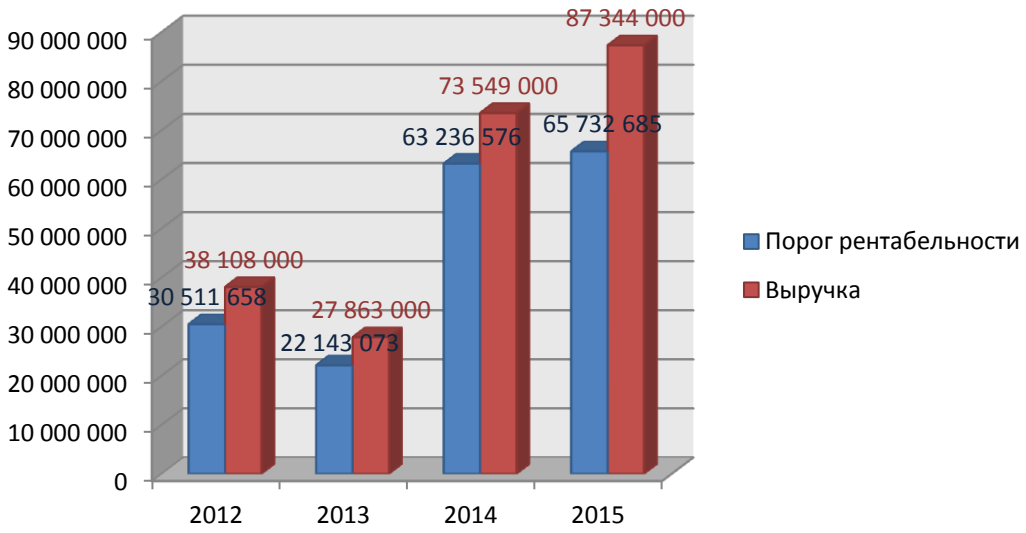

Рисунок 21 – Динамика порога рентабельности

Анализ безубыточности проекта позволяет оценить критический объем производства, при котором чистая прибыль становится нулевой. Сравнение критического объема производства с планируемым объемом позволяет определить так называемый запас финансовой прочности проекта, который характеризует степень устойчивости организации по отношению к возможным изменениям условий реализации продукции.

Мы видим, что запас финансовой прочности к 2015 году значительно возрос, что безусловно является положительной тенденцией. Однако нетрудно заметить, что порог рентабельности значительно вырос по отношению к 2012 году, а именно на 28 250 116 рублей, что может плохо сказаться на деятельности

предприятия. Чем выше значение порога рентабельности, тем труднее его перешагнуть в период резкого падения спроса. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию, отказаться от неоправданно высокой цены реализации. Но так как по прогнозам экспертов ожидается рост спроса и производства в ближайшие несколько лет, в связи с сокращением импорта из-за ввода санкций и развития замещения импорта отечественной продукцией, то для нас данные опасения не являются актуальными.

1 Маржинальный анализ ассортимента

Проведем операционный анализ в разрезе ассортимента продукции (Таблица - 24), позволяющий выявить продукцию, приносящую предприятию наибольшую часть прибыли и определить наличие видов продукции, имеющих отрицательную рентабельность. Как видно из данных таблицы, выручка предприятия практически полностью определяется реализацией одного вида продукции – бортовой камень ГП. Также этот продукт приносит и наибольшую прибыль предприятию.

Остальные товарные группы приносят незначительную долю прибыли. Так бортовой камень ГК имеет индекс маржи равный всего 0,07, однако данная группа товаров имеет достаточно высокую маржинальную рентабельность.

Брусчатка пиленная и плита гранитная имеют индекс маржи больше, чем бортовой камень ГК, хотя маржинальная рентабельность значительно ниже.

Предприятие производит вид продукции, приносящий минимум прибыли, это парапеты. Также данная продукция имеет минимальную маржинальную рентабельность. Но предприятию нельзя отказаться от производства данного продукта, так как у него есть маржа, т.е. вклад на покрытие.

Таблица 16 - Операционный анализ в разрезе ассортимента продукции

Товарная группа	Объем реализации, руб.	Переменные затраты, руб.	Маржа, руб.	Маржинальная рентабельность, %	Скорость продаж, кв.м/день	Индекс маржи
2015 год						
Бортовой камень ГП	81 274 801,1	58 774 342,4	22 500 458,7	38,28%	138,30	52,95
Бортовой камень ГК	105 700,0	48 884,6	56 815,4	116,22%	0,06	0,07
Парапеты	774 698,9	719 507,9	55 191,0	7,67%	0,47	0,04
Брусчатка пиленная	772 800,0	668 515,2	104 284,8	15,60%	0,88	0,14
Плита	4 416 000,0	3 956 887,1	459 112,9	11,60%	5,50	0,64
Итого	87 344 000,0	64 168 137,2	23 175 862,9	-	145,22	-

2.5 Разработка рекомендаций

1 Возвратный лизинг

Для субъектов хозяйствования существует возможность привлечения денежных средств, воспользовавшись возвратным лизингом.

Возвратного лизинга предполагает продажу оборудования предприятия с одновременным оформлением его в финансовый лизинг. Средства, полученные от продажи, позволят покрыть часть краткосрочной задолженности и повысить финансовую устойчивость.

Возвратный лизинг применяется к наиболее ликвидной части основных средств. Наиболее подходящее оборудование представлено в таблице 17.

Изучив предложения лизинговых компаний, наиболее выгодное предложение оказалось у компании «Уралпромлизинг». Она предлагает следующие условия приобретения оборудования в лизинг:

— срок договора лизинга – до 5 лет;
— график ежемесячных платежей – равномерный;
— эксплуатационные расходы несет лизинговая компания, т.к. оборудование будет учтено на ее балансе;
— покупка оборудования лизинговой компанией осуществляется по рыночной стоимости с дисконтом в 50%.

Таблица 17 - Оборудование к продаже

Оборудование	Рыночная стоимость с НДС, руб.	Остаточная стоимость, руб.	Истекший срок службы, лет
Станок "PROMECH" распиловочный двусуппортный	960 695,24	672 486,67	3
Грузовой самосвал SHACMAN SX3255DR384	3 472 222,22	2 187 500,00	5
Станок распиловочный КС-1600	2 108 849,33	1 391 840,56	4
Установка компрессорная винтовая переносная ДЭН-30Ш	469 392,53	422 453,28	1
ИТОГО	7 011 159,32	4 674 280,51	-

Таким образом, может быть продано оборудование, рыночная стоимость которого составляет 7 011 159,32 руб. в т. ч. НДС, следовательно предприятие получит денежные средства в размере 3 505 579,66 руб. в т. ч. НДС.

В результате операции продажи стоимость основных средств уменьшится и составит на конец 2016:

$$8\,215\,000-4\,674\,280{,}5-1\,062\,215{,}85=2\,478\,503{,}65 \qquad (16)$$

где 1 062 215,85 – АО за 2016 год по оставшейся части ОС.

Размер лизингового платежа мы определили, воспользовавшись калькулятором на сайте фирмы: срок лизинга 5 лет, равномерный ежегодный платеж 1 368 739,96 руб. (в т. ч. НДС). При этом будем считать, что эксплуатационные расходы на оборудование будут равные в течение 5 лет. Амортизация на предприятии рассчитывалась линейным методом, следовательно, для учета потерь на амортизацию, были рассчитаны амортизационные отчисления по каждому оборудованию отдельно (таблица 18).

Таблица 18 - Амортизационные отчисления

В рублях

Год	Остаточная стоимость на начало	Сумма амортизационных отчислений	Остаточная стоимость на конец
Станок "PROMECH" распиловочный двусуппортный			
1	672 486,67	112 081,11	560 405,56
2	560 405,56	112 081,11	448 324,44
3	448 324,44	112 081,11	336 243,33
4	336 243,33	112 081,11	224 162,22
5	224 162,22	112 081,11	112 081,11
Грузовой самосвал SHACMAN SX3255DR384			
1	2 187 500,00	437 500,00	1 750 000,00
2	1 750 000,00	437 500,00	1 312 500,00
3	1 312 500,00	437 500,00	875 000,00
4	875 000,00	437 500,00	437 500,00
5	437 500,00	437 500,00	0,00

Окончание таблицы 24

Станок распиловочный КС-1600			
1	1 391 840,56	278 368,11	1 113 472,44
2	1 113 472,44	278 368,11	835 104,33
3	835 104,33	278 368,11	556 736,22
4	556 736,22	278 368,11	278 368,11
5	278 368,11	278 368,11	0,00
Установка компрессорная винтовая переносная ДЭН-30Ш			
1	422 453,28	70 408,88	352 044,40
2	352 044,40	70 408,88	281 635,52
3	281 635,52	70 408,88	211 226,64
4	211 226,64	70 408,88	140 817,76
5	140 817,76	70 408,88	70 408,88

Данного имущества на балансе у предприятия не будет, следовательно, появится экономия на налоге на имущество в размере 2,2% годовых от среднегодовой стоимости оборудования. Расчеты по налогу на имущество представлены в таблице 19.

Таблица 19 - Налог на имущество

В рублях

Наименование показателя	Год				
	1	2	3	4	5
Налогооблагаемая база	4 225 101	3 326 743	2 428 385	1 530 027	631 669
Налог на имущество	92 952	73 188	53 424	33 661	13 897

Таблица 20 - Решение о целесообразности финансового лизинга

В рублях

Наименование данных	Год						Итого
	0	1	2	3	4	5	
Экономия на эксплуатационных расходах		841 370	841 370	841 370	841 370	841 370	4 206 852
Общая сумма выплат по лизинговому соглашению (без НДС)		1 159 949	1 159 949	1 159 949	1 159 949	1 159 949	5 799 746
Потери на амортизации		898 358	898 358	898 358	898 358	898 358	4 491 791
Экономия на налоге на имущество		92 952	73 188	53 424	33 661	13 897	267 122
Дополнительная прибыль		672 732	652 968	633 204	613 440	593 676	
Дополнительные выплаты налога на прибыль		-134 546	-130 594	-126 641	-122 688	-118 735	
Денежные потоки		538 186	522 374	506 563	490 752	474 941	2 532 816
Коэффициент дисконтирования		0,9	0,81	0,73	0,66	0,59	
Дисконтированные денежные потоки		484 367	423 123	369 791	323 896	280 215	1 881 393
Приток средств от реализации оборудования (без НДС)	3 505 580						3 505 580
НДС к уплате в бюджет	534 749						534 749
Налог на прибыль от реализации ОС	-340 690						-340 690
Чистая текущая стоимость (NPV)							5 192 914

Таким образом, NPV получился положительным (5 192 914.), следовательно, взять оборудование в лизинг предприятию выгодно. К тому же получив деньги от продажи основных средств предприятие может частично погасить кредиторскую задолженность.

2 Продвижение сбыта

Основные потребители ООО «Учалинский гранит» - предприятия дорожного хозяйства. Продукция, которую производит предприятие, также востребована у других предприятий. Как показал анализ рынка, востребованными сегодня на рынке являются два вида продукции из керамогранита - брусчатка пиленая и плиты, их приобретают в основном предприятия, занимающиеся облицовочными и реставрационными работами, архитектурные организации, строительные компании. По оценкам экспертов данная продукция имеет положительную динамику спроса. В 2015 объем продаж данной продукции вырос на 14% по рынку. Спрос на продукцию из гранита растет, так как покупатель все больше задумывается о долговечности, прочности и простоте ухода за изделиями. Поэтому необходимо приложить усилия для заключения контрактов по данным позициям, для продвижения товаров на новых рынках, тем самым увеличив объем продаж. Для продвижения сбыта данной продукции ООО «Учалинский гранит» необходимо провести оптимизацию рекламной деятельности предприятия.

Оптимизация рекламной деятельности будет происходить за счет контекстной рекламы в интернете.

Контекстная реклама – это небольшое объявление со ссылкой на сайт. Оно появляется в ответ на запрос пользователя по ключевым словам и направлено на привлечение внимания тех клиентов, которые интересуются продуктом предприятия. Она будет размещаться на страницах Яндекс (Яндекс.Директ), Рамблер (Begun).

В поисковых системах эта реклама отображается, если пользователи делают запрос, связанный с товарами компании.

Преимущества контекстной рекламы:

- объявление видит целевая аудитория;

- контекстная реклама - эффективное использование бюджета, так как оплата взимается только за посетителей, приходящих на сайт.

Эффективность контекстной рекламы:

- качество аудитории - 48% пользователей обладают высокой покупательной способностью, и еще 24% выше среднего уровня (по данным исследования Comcon-2 аудитории Рамблера);

- информативность, потенциальный потребитель может получить большее количество информации на сайте предприятия;

- охват - работа с большим количеством потенциальных потребителей, благодаря возможности размещения рекламы на крупных поисковых порталах;

- анализ эффективности рекламы – есть возможность узнать без дополнительных затрат о количестве человек, увидевших рекламу и количество заинтересовавшихся клиентов;

- удобство пользования - клиент получает информацию о ценах, ассортименте находясь дома.

Для осуществления контекстной рекламы в интернете обратимся в компанию «УралМедиа». Стоимость контекстной рекламы будет определяться из стоимости услуг компании + бюджет на контекстную рекламу. Бюджет на контекстную рекламу – счет, с которого будет списываться оплата за каждый клик на объявление. Средняя стоимость клика равна 8 руб., стоимость услуг компании 1 500 рублей в месяц.

Для определения эффективности данного мероприятия для начала был проведен тестовый запуск рекламы. Реклама размещалась на сайте в течение 10 дней. На протяжении всего этого времени отслеживались результаты, определяются коэффициенты конверсии.

Перед проведением пробного рекламного мероприятия, по совету

Количество показов в ходе пробного периода составило 1 000. Переходы на сайт заказчика состоялись 40 раз (4% CTR – показатель Click per rate, отношение числа «кликов» к количеству показов контекстной рекламы), конверсия в звонки – 5% (8 звонков), конверсия звонков в продажи – 20 процентов (2 заказа). Показатели оказались удовлетворяющими для требований маркетологов компании и менеджеров по продажам.

После экспериментального периода было принято решение о целесообразности дальнейшего использования данного рекламного мероприятия.

В рамках данного рекламного мероприятия в течение года предусматривается 36 000 показов рекламного объявления, переходы на сайт заказчика равные 1 440 раз (4% CTR), конверсия в звонки – 5% (72 звонков), конверсия звонков в продажи – 20% (15 продаж). Таким образом, в результате рекламного мероприятия ожидается увеличение на 15 продаж, из которых 15% составит плита гранитная (2 продажи) и 85% брусчатка пиленная (13 продаж).

Затраты ООО «Учалинский гранит» на рекламную кампанию составят 29 520 руб., средняя стоимость закупа брусчатки пиленной составляет – 13 078 рублей, плиты гранитной 397 440 рублей. Соответственно выручка от размещения интернет-рекламы по брусчатке пиленной увеличится на 170 016 рублей, по плите гранитной на 794 880 рублей.

Для оценки экономической эффективности мероприятия по повышению эффективности рекламы примем, что управленческие расходы не изменяться.

После осуществления оптимизации рекламной деятельности выручка предприятия увеличится на 964 896 рублей, что составляет 1,1% к 2015 году, прибыль от реализации увеличится на 347 907 руб., а рентабельность продаж на 1%. Соответственно данное мероприятие является эффективным.

Оценка результатов оптимизации рекламной деятельности представлена в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка результатов проведения мероприятия по оптимизации рекламной деятельности

Наименование показателя	Год	
	2015	2016
Выручка	87 344 000	88 308 896
Себестоимость	-63 186 995	-63 774 464
Коммерческие расходы	-12 797 000	-12 826 520
Управленческие расходы	-3 121 000	-3 121 000
Прибыль (убыток) от продаж	8 239 005	8 586 912
ROS	0,09	0,10

3 Анализ мер антикризисного управления

При проведении предложенных мероприятий в 2016 году значительно поменяется финансовая отчетность предприятия по сравнению с 2015 годом (приложение ?). Благодаря привлечению долгосрочного финансирования посредством механизма возрастного лизинга, предприятие продало часть ОС, лизинговой компании с дисконтом 50%, и погасила часть кредиторской задолженности. Так же произошло изменение постоянных расходов на сумму амортизационных отчислений, расходов на эксплуатацию оборудования и на сумму экономии на налоге на имущество. За счет суммы лизингового платежа (1 368 739,96 руб.) в бухгалтерском балансе увеличилась статья «расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Денежные средства, которые предприятие получило от продажи ОС, будут отражены в отчете о прибылях и убытках в «прочие доходы», остаточная стоимость основных средств в «прочие расходы».

Оптимизация рекламной компании вызвала изменения в форме 2, увеличив выручку предприятия, себестоимость продаж в переменной части и коммерческие расходы. В бухгалтерском балансе за счет увеличения спроса на товары в среднем на 7% увеличатся оборотные активы и кредиторская задолженность.

Для оценки влияния изменений в бухгалтерской отчетности на финансовые коэффициенты, на которые в большей степени повлияли предложенные изменения, была составлена таблица 22.

Таблица 22 - Оценка финансовых показателей на 2016 год

Показатель	2014 год	2016 год
Показатели ликвидности		
К. абсолютной ликвидности, в долях ед.	0,0081	0,0087
К. быстрой ликвидности, в долях ед.	0,2272	0,2458
К. текущей ликвидности, в долях ед.	1,2157	1,3155
Финансовой устойчивости		
К. концентрации СК	0,1934	0,2235
К. концентрации ЗК	0,8066	0,7765
К. соотношения С и З средств	0,2398	0,2879
Показатели деловой активности		
Оборачиваемость запасов (производственный цикл), в днях	552	676
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	98	109
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	330	411
Операционный цикл, в днях	650	785
Финансовый цикл, в днях	258	366
Показатели рентабельности		
ROS	0,094	0,097
ROA	0,037	0,024
ROE	0,175	0,117

Показатели ликвидности изменились не значительно, коэффициент текущей ликвидности увеличился на 0,0998 за счет того, что оборотные активы увеличились, а краткосрочные пассивы уменьшились. Этой же тенденцией обусловлен рост остальных показателей ликвидности.

Так же изменились показатели финансовой устойчивости. Коэффициент концентрации СК увеличился на 0, 0301, повышение данного показателя, связанно с тем, что в 2016 году произошло увеличение собственного капитала и уменьшения валюты баланса. Снизился коэффициент концентрации ЗК, в связи с тем, что заемный капитал сократился в большей степени, чем валюта баланса. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств увеличился, что является положительной тенденцией.

Рассмотрим показатели рентабельности. Рентабельность продаж в 2016 повысится, за счет увеличения прибыли от продаж в большей степени, чем

выручки, рентабельность собственного капитала и активов уменьшатся, так, как чистая прибыль уменьшилась.

Рассмотрим показатели деловой активности. Продолжительность операционного цикла увеличилась за счет увеличения периода оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, которые в свою очередь увеличились за счет того, что себестоимость и выручка увеличились в большей степени, чем запасы и дебиторская задолженность. Финансовый цикл увеличился, за счет увеличения продолжительности операционного цикла в большей степени, чем оборачиваемости кредиторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности увеличилась за счет того, что кредиторская задолженность уменьшилась, а себестоимость увеличилась.

В целом можно сказать, что принятые меры положительно скажутся на финансовом состоянии предприятия и помогут ему пережить кризис в экономике, но его состояние все равно требует постоянной работы над финансово-хозяйственной деятельностью и улучшением показателей эффективности.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ООО «УЧАЛИНСКИЙ ГРАНИТ»

Бухгалтерская отчетность ООО «Учалинский гранит».

Таблица –Бухгалтерский баланс ООО «Учалинский гранит» за 2011-2015 гг. (в тыс. руб.)

Наименование показателя	Код	На 1 января 2012 г.	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	1150	5 276	6 406	4 203	10 910	8 215
Отложенные налоговые активы	1180	1	72	185	302	333
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	3	0	0
Итого по разделу I	1100	5 277	6 478	4 391	11 212	8 548
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	43 225	58 232	75 500	73 560	117 361
материалы и другие аналогичные ценности	1211	6 410	4 830	10 261	14 574	26 448
товары для перепродажи	1212	36 815	53 402	65 239	58 986	90 913
Налог на добавленную стоимость по приобретенным активам и услугам	1220	294	329	149	1 787	595
Дебиторская задолженность	1230	1 354	3 432	10 815	20 543	26 157
покупатели и заказчики	1231	128	199	6 396	10 780	12 139
Финансовые вложения исключая денежные эквиваленты	1240	0	0	12	0	20
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	11	61	0	77	953
Прочие оборотные активы	1260	0	89	73	73	73
Итого по разделу II	1200	44 884	62 143	86 549	96 040	145 159
БАЛАНС	1600	50 161	68 621	90 940	107 252	153 707
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	22 631	24 017	23 608	24 944	29 715
Итого по разделу III	1300	22 641	24 027	23 618	24 954	29 725

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код	На 1 января 2012 г.	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	5 915	3 446	3 079	3 020	3 007
Отложенные налоговые обязательства	1420	102	148	262	492	1 568
Итого по разделу IV	1400	6 017	3 594	3 341	3 512	4 575
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0	0	1 538	6 254	4 935
Кредиторская задолженность	1520	21 503	41 000	62 443	72 532	114 472
поставщики и подрядчики		19 280	35 776	56 123	53 504	101 461
задолженность перед персоналом организации		795	617	1 266	216	599
задолженность перед внебюджетными гос.фондами		292	968	1 198	149	784
задолженность по налогам и сборам		255	200	328	442	321
прочие кредиторы		881	3 439	3 528	18 221	11 307
Итого по разделу V	1500	21 503	41 000	63 981	78 786	119 407
БАЛАНС	1700	50 161	68 621	90 940	107 252	153 707

Таблица – Отчет о финансовых результатах за 2012-2015 гг. (в тыс.руб.)

Наименование показателя	Код	За 2012 г.	За 2013г.	За 2014 г.	За 2015 г.
Выручка	2110	38 108	27 863	73 549	87 344
Себестоимость продаж	2120	-28 068	-19 817	-48 713	-63 187
Валовая прибыль (убыток)	2100	10 040	8 046	24 836	24 157
Коммерческие расходы	2210	-4 561	-2 856	-16 716	-12 797
Управленческие расходы	2220	-3 042	-3 031	-3 441	-3 121
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 437	2 159	4 679	8 239
Проценты к получению	2320	0	1	1	0
Проценты к уплате	2330	-382	-301	-851	0
Прочие доходы	2340	0	0	713	525
Прочие расходы	2350	-307	-353	-2 438	-2 301
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 748	1 506	2 104	6 463
Текущий налог на прибыль	2410	-377	-314	-354	-883
в т.ч. Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-1	-14	-300	-203
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-45	-114	-492	-676
Изменение отложенных налоговых активов	2450	71	113	302	63
Прочее	2460	-11	-1 600	-224	-196
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 386	-409	1 336	4 771

Таблица – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса

Статья	Вертикальный				
	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	0,105	0,093	0,046	0,102	0,077
Отложенные налоговые активы	0,000	0,001	0,002	0,003	0,003
Прочие внеоборотные активы	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Итого по разделу I	0,105	0,094	0,048	0,105	0,056
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	0,862	0,849	0,830	0,686	1,094
материалы и другие аналогичные ценности	0,128	0,070	0,113	0,136	0,247
товары для перепродажи	0,7339	0,77822	0,717385	0,549976	0,847658
Налог на добавленную стоимость по приобретенным активам и услугам	0,006	0,005	0,002	0,017	0,006
Дебиторская задолженность	0,027	0,050	0,119	0,192	0,244
покупатели и заказчики	0,003	0,003	0,070	0,101	0,113
Финансовые вложения исключая денежные эквиваленты	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,000	0,001	0,000	0,001	0,009
Прочие оборотные активы	0	0,00130	0,00080	0,00068	0,00068
Итого по разделу II	0,895	0,906	0,952	0,895	0,944
ПАССИВ			1,103		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0,451	0,350	0,260	0,233	0,277
Итого по разделу III	0,451	0,350	0,260	0,233	0,277

Окончание таблицы

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0,118	0,050	0,034	0,028	0,028
Отложенные налоговые обязательства	0,0020	0	0,003	0,005	0,015
Итого по разделу IV	0,120	0,052	0,037	0,033	0,043
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0,000	0,000	0,017	0,058	0,046
Кредиторская задолженность	0,429	0,597	0,687	0,676	1,067
Итого по разделу V	0,429	0,597	0,704	0,735	1,113
БАЛАНС	1	1	1	1	1

Статья	Горизонтальный							
	Абсолютный				Относительный			
АКТИВ								
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Основные средства	1 130	-2 203	6 707	-2 695	0,214	-0,344	1,596	-0,247
Отложенные налоговые активы	71	113	117	31	71,000	1,569	0,632	0,103
Прочие внеоборотные активы	0	3	-3	0	-	-	-1,000	-
Итого по разделу I	1 201	-2 087	6 821	-2 664	0,228	-0,322	1,553	-0,238
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	15 007	17 268	-1 940	43 801	0,347	0,297	-0,026	0,595
материалы и другие аналогичные ценности	-1 580	5 431	4 313	11 874	-0,246	1,124	0,420	0,815
товары для перепродажи	16 587	11 837	-6 253	31 927	0,451	0,222	-0,096	0,541
Налог на добавленную стоимость по приобретенным активам и услугам	35	-180	1 638	-1 192	0,119	-0,547	10,993	-0,667
Дебиторская	2 078	7 383	9 728	5 614	1,535	2,151	0,899	0,273

задолженность								
покупатели и заказчики	71	6 197	4 384	1 359	0,555	31,141	0,685	0,126
Финансовые вложения исключая денежные эквиваленты	0	12	-12	20	-	-	-1,000	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	50	-61	77	876	4,545	-1,000	-	11,377
Прочие оборотные активы	89	-16	0	0		-0,180	0,000	0,000
Итого по разделу II	17 259	24 406	9 491	49 119	0,385	0,393	0,110	0,511
ПАССИВ								
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 386	-409	1 336	4 771		-0,017	0,057	0,191
Итого по разделу III	1 386	-409	1 336	4 771	0,061	-0,017	0,057	0,191
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	-2 469	-367	-59	-13	-0,417	-0,107	-0,019	-0,004
Отложенные налоговые обязательства	46	114	230	1 076	0		0,878	2,187
Итого по разделу IV	-2 423	-253	171	1 063	-0,403	-0,070	0,051	0,303
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	0	1 538	4 716	-1 319	-	-	3,066	-0,211
Кредиторская задолженность	19 497	21 443	10 089	41 940	0,907	0,523	0,162	0,578
Итого по разделу V	19 497	22 981	14 805	40 621	0,907	0,561	0,231	0,516
БАЛАНС	18 460	22 319	16 312	46 455	0,368	0,3253	0,1794	0,4331

\

Статья	Вертикальный			
	2012	2013	2014	2015
	1/Выр1	2/Выр2	3/Выр3	4/Выр4
	5	6	7	8
Выручка	1	1	1	1
Себестоимость продаж	-0,737	-0,711	-0,662	-0,723
Валовая прибыль (убыток)	0,263	0,289	0,338	0,277
Коммерческие расходы	-0,120	-0,103	-0,227	-0,147
Управленческие расходы	-0,080	-0,109	-0,047	-0,036
Прибыль (убыток) от продаж	0,064	0,077	0,064	0,094
Проценты к получению	0,000	0,000	0,000	0,000
Проценты к уплате	-0,010	-0,011	-0,012	0,000
Прочие доходы	0,000	0,000	0,010	0,006
Прочие расходы	-0,008	-0,013	-0,033	-0,026
Прибыль (убыток) до налогообложения	0,046	0,054	0,029	0,074
Текущий налог на прибыль	-0,010	-0,011	-0,005	-0,010
в т.ч. Постоянные налоговые обязательства (активы)	0,000	-0,001	-0,004	-0,002
Изменение отложенных налоговых обязательств	-0,0012	-0,004	-0,0067	-0,008
Изменение отложенных налоговых активов	0,002	0,004	0,004	0,001
Прочее	-0,0003	-0,0574	-0,003	-0,002
Чистая прибыль (убыток)	0,036	-0,015	0,018	0,055

Статья	Горизонтальный					
	Абсолютный			Относительный		
	2-1	3-2	4-3	(2-1)/1	(3-2)/2	(4-3)/3
	9	10	11	12	13	14
Выручка	-10 245	45 686	13 795	-0,269	1,640	0,188
Себестоимость продаж	8 251	-28 896	-14 474	-0,294	1,458	0,297
Валовая прибыль (убыток)	-1 994	16 790	-679	-0,199	2,087	-0,027
Коммерческие расходы	1 705	-13 860	3 919	-0,374	4,853	-0,234
Управленческие расходы	11	-410	320	-0,004	0,135	-0,093
Прибыль (убыток) от продаж	-278	2 520	3 560	-0,114	1,167	0,761
Проценты к получению	1	0	-1	-	0,000	-1,000
Проценты к уплате	81	-550	851	-0,212	1,827	-1,000
Прочие доходы	0	713	-188	-	-	-0,264
Прочие расходы	-46	-2 085	137	0,150	5,907	-0,056
Прибыль (убыток) до налогообложения	-242	598	4 359	-0,138	0,397	2,072
Текущий налог на прибыль	63	-40	-529	-0,167	0,127	1,494
в т.ч. Постоянные налоговые обязательства (активы)	-13	-286	97	13,000	20,429	-0,323
Изменение отложенных налоговых обязательств	-69	-378	-184	1,533	3,316	0,374
Изменение отложенных налоговых активов	42	189	-239	0,592	1,673	-0,791
Прочее	-1 589	1 376	28	144,455	-0,860	-0,125
Чистая прибыль (убыток)	-1 795	1 745	3 435			

Ликвидность	**01.01.2013**	**01.01.2014**	**01.01.2015**	**01.01.2016**
К. абсолютной ликвидности	0,0015	0,0002	0,0010	0,0081
К. быстрой ликвидности	0,0852	0,1692	0,2617	0,2272
К. текущей ликвидности	1,5157	1,3527	1,2190	1,2157
Общая ликвидность	0,5859	0,4585	0,4377	0,4230
Финансовая устойчивость	**01.01.2013**	**01.01.2014**	**01.01.2015**	**01.01.2016**
К. концентрации СК	0,3501	0,2597	0,2327	0,1934
К. концентрации ПК	0,4025	0,2964	0,2654	0,2232
К. концентрации ЗК	0,6499	0,7403	0,7673	0,8066
К. соотношения С и З средств	0,5388	0,3508	0,3032	0,2398
К. соотношения З и С средств	1,8560	2,8505	3,2980	4,1710
СОС	17 364	17 549	19 227	13 742
ЧОК	23 381	21 143	22 568	17 254
К. обесп. ОА СОС	0,2794	0,2028	0,2002	0,0947
К. обеспеченности запасов	0,2982	0,2324	0,2614	0,1171
К. маневренности	0,7227	0,7430	0,7705	0,4623

Деловая активность	**Коэф-т оборачиваемости**			
	2012	**2013**	**2014**	**2015**
Активов	0,6416	0,3492	0,7422	0,6694
КЗ	1,3099	0,5776	1,2992	1,1093
Авансы полученные	17,6426	7,9986	6,7634	5,9160
Запасов	0,5533	0,2964	0,6536	0,6619
ДЗ	15,9248	3,9114	4,6909	3,7406
Фондоотдача	6,4837	5,1271	9,4275	8,8405

Деловая активность	Период оборота			
	2012	2013	2014	2015
Активов	568,8495	1047,9727	491,7815	545,2580
КЗ	278,6396	633,6399	280,9521	329,0366
Авансы полученные	20,6886	45,6332	53,9666	61,6970
Запасов	659,6802	1234,9476	558,4433	551,4280
ДЗ	22,9203	93,5722	77,8098	97,5768
Фондоотдача	56,2949	71,3860	38,7163	41,2873

Рентабельность	2012	2013	2014	2015
Продаж	0,036	-0,015	0,018	0,055
Продукции	0,049	-0,021	0,027	0,072
Активов	0,023	-0,005	0,013	0,037
ВОА	0,236	-0,075	0,171	0,483
ОА	0,026	-0,006	0,015	0,040
СК	0,059	-0,017	0,055	0,175
ПК	0,049	-0,015	0,048	0,152