Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН
Рецензент Директор
/Э.Н. Гасанов/
13 мая 2017 г.

Заведующий кафедрой, д.э.н.
/Н.В. Зяблицкая/
17 мая 2017 г.

Оценка целесообразности приобретения оборудования

с целью развития ООО «ЭЛСА»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 38.03.02.2017.225.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)
зав. каф., д.э.н
/Н.В.Зяблицкая/
2017 г.

Руководитель проекта
исп. дир. ООО «Санаторий «Нефтяник Самотлора»»
/М.В. Кучеров/
11 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)
2017 г.

Автор проекта
обучающийся группы НвФл-517
/А.А. Гасанова/
10 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)
2017 г.

Нормоконтролер
/Н.В.Назарова/
11 мая 2017 г.

Нижневартовск 2017

АННОТАЦИЯ

Гасанова А.А.Оценка целесообразности приобретения оборудования с целью развития ООО «ЭЛСА».
– Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-517, 105 с., 19 ил., 35 таб., библиогр. список – 29 наим., 12 л. слайдов

Тема дипломного проекта выбрана – «Оценка целесообразности приобретения оборудования с целью развития ООО «ЭЛСА»».

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «ЭЛСА», а так же возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……..8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЭЛСА» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ……...……...10
1.1 История создания и развития организации……...10
1.2 Цель и виды деятельности……..11
1.3 Организационно-правовой статус……..12
1.4 Структура компании и система управления……14
1.5 Отраслевые особенности функционирования……..22
1.6 SWOT-анализ ООО «ЭЛСА» ……29
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭЛСА» ……35
2.1 Основные показатели работы……36
2.2 Анализ финансового состояния предприятия……...37
2.2.1 Анализ состава и структуры баланса……37
2.2.1.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса……37
2.2.1.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса…..43
2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия…….....48
2.2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости…….48
2.2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости…...51
2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия……..55
2.2.3.1 Оценка ликвидности баланса……...56
2.2.3.2Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности…….59
2.2.4 Оценка деловой активности предприятия……63
2.2.5 Анализ рентабельности деятельности предприятия……71
2.3 Анализ затратности функционирования……...74
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЭЛСА» ……79

3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности…….79
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов……....86
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий……...90
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску……...99
ЗАКЛЮЧЕНИЕ……....101
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК……103

ВВЕДЕНИЕ

Особенностью формирования цивилизованных рыночных отношений является усиление влияния таких факторов, как жесткая конкурентная борьба, технологические изменения, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, изменяющиеся процентные ставки и курсы на фоне продолжающейся инфляции.

Чтобы обеспечить «выживаемость» и повысить эффективность работы предприятия в этих условиях, управленческому персоналу необходимо оценивать текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, оценивать возможные формы развития организации с позиций финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств и оценивать их мобилизацию. Дать правильную и объективную оценку эффективности деятельности предприятия и наиболее рационально распределить материальные, трудовые и финансовые ресурсы позволит анализ финансового состояния.

Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, т. е. для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

Актуальность данной проблемы для современных российских предприятий и определила выбор темы выпускной квалификационной работы, постановку ее цели и задач.

Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия, в качестве объекта исследования выбрано предприятие нефтегазового комплекса ООО «ЭЛСА».

Цель работы – изучить особенности организации производства, управления и финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭЛСА». и разработать рекомендации, направленные на повышение его эффективности.

Для достижения указанной выше цели требуется решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности организации;
- изучить специализацию ООО «ЭЛСА».;
- рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
- выявить перспективы развития ООО «ЭЛСА»..
- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционные проекты, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

Теоретической и информационной базой данной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, данные бухгалтерской отчётности предприятия материалы статистической и финансовой отчетности предприятия; документация функциональных служб предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Основное содержание первой части исследования дает представление о специфике деятельности анализируемого объекта, его истории, выявлению стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа.

Расчетно-аналитическая часть посвящена экономической характеристике предприятия, позволяющей дать оценку финансовому состоянию, рентабельности и затратности функционирования.

Третья часть представляет собой методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов. В данной главе рассматривается методика расчета основных показателей эффективности инвестиционного проекта.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЭЛСА» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

Общество с ограниченной ответственностью «ЭЛСА» было открыто 9 октября 2002 года. С начала основания предприятия и по сегодняшний день «ЭЛСА» занимается производством и реализацией хлебобулочной продукции. Руководит организацией директор Гасанов Эльбрус Нариман оглы.

Пекарня предлагает своим клиентам разнообразный ассортимент хлебобулочных изделий. Более двух тысяч буханок хлеба, лаваша, батонов и другой выпечки каждый день поступает из «ЭЛСЫ» на прилавки многих магазинов города. Со временем руководство пекарни намерено расширить перечень выпускаемой продукции, тем более что спрос на нее достаточно высокий.

Несмотря на серьезную конкуренцию на рынке хлебобулочных изделий Нижневартовска, объемы производства пекарни постоянно растут. Все дело в том, что хлебобулочную продукцию от «ЭЛСЫ» можно смело отнести к разряду лучшего качества - это сочетание оригинальных рецептур и ингредиентов, а также профессионализма мастеров.

С увеличением объемов хлебопечения расширяется и модернизируется техническое оснащение пекарни. Сегодня на предприятии задействовано восемь печей и, возможно, в ближайшее время их количество увеличится [5, с. 27].

1.2 Цель и виды деятельности

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Предметом деятельности Общества является:

- производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения;
- производство сухих хлебобулочных изделий и мучных кондитерских изделий длительного хранения;
- оптовая торговля сахаром и сахаристыми кондитерскими изделиями;
- розничная торговля хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями;
- поставка продукции общественного питания.

Все вышеперечисленные виды деятельности осуществляются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется специальными федеральными законами, Общество может заниматься только при получении специального разрешения (лицензии).

Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на занятие определенным видом деятельности предусмотрено требование о занятии такой деятельностью как исключительной, то Общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) не вправе осуществлять иные виды деятельности, за исключением видов деятельности, предусмотренных специальным разрешением (лицензией) и им сопутствующих[18, с. 2].

Общество осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Для достижения целей своей деятельности Общество может приобретать права, исполнять обязанности и осуществлять любые действия, которые не будут противоречить действующему законодательству РФ и настоящему Уставу.

Общество осуществляет свою деятельность на основании любых, за исключением запрещенных законодательством, операций, в том числе путем:

- проведения работ и оказания услуг по заказам юридических лиц и граждан как в России, так и за рубежом на основании заключенных договоров или в инициативном порядке на условиях, определяемых договоренностью сторон;
- поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг в кредит, оказания финансовой или иной помощи на условиях, определенных договоренностью сторон;
- участия в деятельности других юридических лиц путем приобретения их акций, внесения паевых взносов;
- создания совместных юридических лиц с иностранными юридическими лицами и гражданами в соответствии с действующим законодательством РФ;
- осуществления совместной деятельности с другими юридическими лицами для достижения общих целей[18, с. 3].

1.3 Организационно-правовой статус

Объект исследования в курсовой работе зарегистрирован в виде общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, размеры которых определены уставом общества. Участники общества несут ответственность по его обязательствам в пределах своих вкладов.

Участники, сделавшие вклад не в полном объеме, несут солидарную ответственность по обязательствам общества также и в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью не должен быть меньше законодательно установленной суммы[2, с. 21].

Общество с ограниченной ответственностью "ЭЛСА", именуемое в дальнейшем "Общество", создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 08.02.1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью "ЭЛСА", сокращенное наименование: ООО «ЭЛСА».

Общество является коммерческой организацией.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения. Общество имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Участники имеют предусмотренные законом и Уставом Общества обязательственные права по отношению к Обществу.

Участники отвечают по обязательствам Общества в пределах своих вкладов в уставный капитал[18, с. 2].

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Принятие новых участников в состав Общества осуществляется по решению Общего собрания участников.

Место нахождения Общества: 628601, ХМАО-Югра, г. Нижневартовск, ул. Лопарева, дом 10/1, строение 1 .

Место нахождения Общества определяется местом его государственной регистрации.

Общество зарегистрировано на неопределенный срок[18, с. 2].

1.4 Структура компании и система управления

Под организационной структурой предприятия понимаются состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации.

Различают несколько типов организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные, адаптивные.

Линейная структура характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке "сверху вниз", обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю[4, с. 214]..

На этой основе создается иерархия руководителей данной системы управления (например, мастер участка, начальник цеха, директор предприятия), т.е. реализуется принцип единоначалия, который предполагает, что подчиненные

выполняют распоряжения одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

Линейная структура управления используется, как правило, малыми и средними предприятиями, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями.

Линейная, линейно-функциональная и дивизиональная структуры относятся к категории бюрократических и относительно стабильны во времени.

Таблица 1.1 - Преимущества и недостатки линейной структуры управления

Структура	Преимущества	Недостатки
Линейная	- Единство и четкость распорядительства. - Личная подотчетность исполнителя одному лицу. - Ответственность каждого за выполнение задания (дисциплина). - Стимулирование развития компетентности.	- Увеличенное время прохождения информации. - Келейность при принятии решений. - Выполнение исполнителями, помимо своих основных обязанностей, «штабной» работы по учету и контролю.

Выбор организационной структуры управления, в наибольшей степени отвечающей целям предприятия и учитывающей конкретные условия деятельности, осуществляется на основе тщательного анализа всех факторов, оказывающих на нее влияние, оценки преимуществ и недостатков различных типов организационных структур.

Организационная структура выражает форму разделения и кооперации труда в сфере управления и оказывает активное воздействие на процесс функционирования предприятия. Чем совершеннее структура управления, тем эффективнее воздействие на объект управления и выше результативность работы предприятия[4, с. 217].

Организационная структура управления не является чем-то застывшим, она постоянно совершенствуется в соответствии с изменившимися условиями. Поэтому данные структуры отличаются большим разнообразием и определяются многими факторами и условиями. Важнейшие из них следующие:

– масштабы бизнеса (малый, средний, большой);

– производственные и отраслевые особенности предприятия (производство товаров, услуг, купля-продажа);

– характер производства (массовый, серийный, единичный);

– сфера деятельности фирм (местный, национальный, внешний рынок);

– уровень механизации и автоматизации управленческих работ;

– квалификация работников.

Построение организационных структур управления осуществляется с учетом следующих принципов:

– соответствие структуры управления целям и стратегии предприятия;

– единство структуры и функции управления;

– первичность функции и вторичность органа управления;

– рациональное сочетание в структуре управления централизации, специализации и интеграции функций управления;

– соотносимость структуры управления с производственной структурой предприятия;

– комплексная увязка в структуре управления всех видов деятельности;

– соответствие системы сбора и обработки информации организационной структуре управления.

При проектировании структуры управления необходимо соблюдать следующее основное правило: вовлекать наименьшее число уровней управления и создавать кратчайшую цепь команд[[4, с. 218].

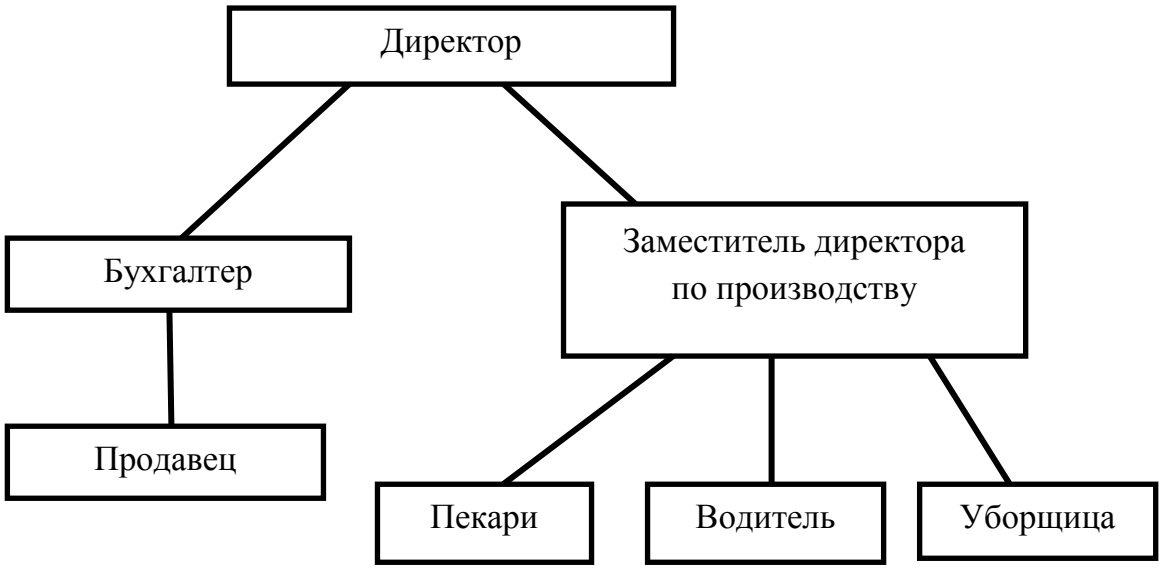

Рисунок 1.1 - Структура ООО «ЭЛСА»

Тип структуры учреждения – линейный.

Функции структурных подразделений:

1) Директор:

– без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;

– выдает доверенности на право представительства от имени Общества, в том числе доверенности с правом передоверия;

– издает приказы о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;

– рассматривает текущие и перспективные планы работ;

– обеспечивает выполнение планов деятельности Общества;

– утверждает правила, процедуры и другие внутренние документы Общества, за исключением документов, утверждение которых отнесено настоящим Уставом к компетенции Общего собрания участников Общества[18, с. 9];

– определяет организационную структуру Общества;

– обеспечивает выполнение решений Общего собрания участников[18, с. 9];

– подготавливает материалы, проекты и предложения по вопросам, выносимым на рассмотрение Общего собрания участников;

– распоряжается имуществом Общества в пределах, установленных Общим собранием участников, настоящим Уставом и действующим законодательством;

– утверждает штатные расписания Общества, филиалов и представительств Общества;

– открывает расчетный, валютный и другие счета Общества в банковских учреждениях, заключает договоры и совершает иные сделки, выдает доверенности от имени Общества;

– утверждает договорные тарифы на услуги и продукцию Общества;

– обеспечивает организацию бухгалтерского учета и ведение отчетности;

– представляет на утверждение Общего собрания участников годовой отчет и баланс Общества;

– осуществлять иные полномочия, не отнесенные Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" или Уставом Общества к компетенции Общего собрания участников Общества.

2) Бухгалтер:

– Выполняет работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций (учет основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат на производство, реализацию продукции, результатов хозяйственно-финансовой

деятельности, расчетов с поставщиками и заказчиками, а также за предоставленные услуги и т.п.).

– Участвует в разработке и осуществлении мероприятий, направленных на соблюдение финансовой дисциплины и рациональное использование ресурсов.

– Осуществляет прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам бухгалтерского учета и подготавливает их к счетной обработке.

– Отражает на счетах бухгалтерского учета операции, связанные с движением основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств.

– Составляет отчетные калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг), выявляет источники образования потерь и непроизводительных затрат, подготавливает предложения по их предупреждению.

– Производит начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средств на финансирование капитальных вложений, заработной платы рабочих и служащих, других выплат и платежей, а также отчисление средств на материальное стимулирование работников предприятия[16, с. 1].

– Обеспечивает руководителей, кредиторов, инвесторов, аудиторов и других пользователей бухгалтерской отчетности сопоставимой и достоверной бухгалтерской информацией по соответствующим направлениям (участкам) учета.

– Разрабатывает рабочий план счетов, формы первичных документов, применяемые для оформления хозяйственных операций,

по которым не предусмотрены типовые формы, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности, участвует в определении содержания основных приемов и методов ведения учета и технологии обработки бухгалтерской информации.

– Участвует в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, осуществления режима экономии и мероприятий по совершенствованию документооборота, в разработке и внедрении прогрессивных форм и методов бухгалтерского учета на основе применения современных средств вычислительной техники, в проведении инвентаризаций денежных средств и товарно-материальных ценностей.

– Подготавливает данные по соответствующим участкам бухгалтерского учета для составления отчетности, следит за сохранностью бухгалтерских документов, оформляет их в соответствии с установленным порядком для передачи в архив.

– Выполняет работы по формированию, ведению и хранению базы данных бухгалтерской информации, вносит изменения в справочную и нормативную информацию, используемую при обработке данных.

– Участвует в формулировании экономической постановки задач либо отдельных их этапов, решаемых с помощью вычислительной техники, определяет возможность использования готовых проектов, алгоритмов, пакетов прикладных программ, позволяющих создавать экономически обоснованные системы обработки экономической информации[16, с. 1].

3) Заместитель директора по производству:

– Руководит работой производства по приему, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей, по их размещению с учетом наиболее рационального использования складских площадей, облегчения и ускорения поиска необходимых материалов, инвентаря и т.п.

– Обеспечивает сохранность складируемых товарно-материальных ценностей, соблюдение режимов хранения, правил оформления и сдачи приходно-расходных документов.

– Следит за наличием и исправностью противопожарных средств, состоянием помещений, оборудования и инвентаря на складе и обеспечивает их своевременный ремонт.

– Организует проведение погрузочно-разгрузочных работ на производстве с соблюдением норм, правил и инструкций по охране труда.

– Обеспечивает сбор, хранение и своевременный возврат поставщикам погрузочного реквизита.

– Участвует в проведении инвентаризаций товарно-материальных ценностей.

– Контролирует ведение учета складских операций, установленной отчетности.

– Принимает участие в разработке и осуществлении мероприятий по повышению эффективности работы хозяйства, сокращению расходов на транспортировку и хранение товарно-материальных ценностей, внедрению в организацию производства современных средств вычислительной техники, коммуникаций и связи[17, с. 1].

1.5 Отраслевые особенности функционирования

Объект исследования в дипломной работе является представителем пищевой промышленности и малого бизнеса.

Пищевая промышленность представляет собой комплексную отрасль промышленности, перерабатывающую преимущественно сельскохозяйственное сырье и производящую и пищевые и вкусовые продукты.

По характеру используемого сырья отрасли, входящие в ее состав, подразделяются на две группы.

В первую группу входят отрасли, использующие необработанное сырье: крупяная; маслодельная; сахарная; чайная; консервная; рыбная[25].

Во вторую группу входят такие отрасли, использующие сырье, прошедшее переработку, как: чаеразвесочная; кондитерская; хлебопекарная; макаронная.

Пищевая промышленность, объединяя в себе комплекс однородных пищевых и перерабатывающих предприятий, располагает специфичной материально-технической базой и соответствующим кадровым составом работников. Экономические особенности и специфика отраслей пищевой промышленности определяются, с одной стороны, экономическим назначением производимой продукции, ее потребительской ценностью, с другой – происхождением потребляемых сырых материалов и организационно-технологическими особенностями производства и реализации продукции.

Пищевая промышленность имеет колоссальное социально-экономическое значение, поскольку не только удовлетворяет потребности населения в ряде важнейших продуктов питания, но и отражает уровень жизни в стране.

Принадлежность пищевой промышленности одновременно к промышленности и агропромышленному комплексу подтверждает ее важную роль в сфере материального производства, в социально-экономической жизни общества, а также в решении задач обеспечения продовольственной безопасности государства[11, с. 16].

Пищевая отрасль промышленности России объединяет около 30 отраслей, которые характеризуются определенными технологиями изготовления продукции и различной организацией производства. С позиции приоритета национальных интересов главной целью развития данного вида промышленности выступает обеспечение потребности населения страны в высококачественных продуктах питания, поэтому пищевая отрасль промышленности является стратегической отраслью государства[23].

Хлебопекарная — одна из ведущих отраслей пищевой промышленности. Несмотря на общий спад промышленного производства в пищевых отраслях, потребление хлебопродуктов в России на душу населения сохранилось на уровне 120 кг в год, поскольку хлеб и хлебобулочные изделия по-прежнему остаются одним из основных продуктов питания в рационе потребителей. Хлеб, как основной продукт питания, способен удовлетворить до 30% потребности человека в калориях, служит источником белков, витаминов, пищевых волокон и минеральных веществ.

Спецификой отрасли является то, что потребители конечной продукции предпочитают традиционные сорта хлеба, производство хлеба локализировано по территориальному признаку, производители ориентированы, как правило, на местные рынки и в отрасли отмечается высокая степень государственного регулирования цен. Несмотря на то, что производственные мощности крупных хлебозаводов задействованы сегодня не полностью, и позволяют в полном объеме удовлетворить потребность населения в хлебе, в отрасли отмечается увеличение количества малых цехов и пекарен. В последние годы возрастает спрос населения на свежевыпеченную, диетическую и лечебно-профилактическую продукцию. Многие предприятия хлебопекарной отрасли для повышения своей доходности вырабатывают продукцию смежных отраслей, таких, как, например, кондитерская[9, с. 21].

Хлебопекарная промышленность выполняет задачу по выработке продукции первой необходимости, а также обеспечивает около 10 % выручки

всей пищевой промышленности. В 2014 г. объем розничного рынка реализации хлебобулочных изделий составил свыше 500 млрд. руб. По этим данным производство хлеба занимает 4-е место среди продовольственных товаров после мясных продуктов, молочной продукции и кондитерских изделий.

Хлеб является важнейшим продуктом питания для большинства россиян, в связи с чем на продовольственном рынке страны постоянно растет количество хлебопекарных предприятий, и, как следствие, растет конкуренция в данном секторе пищевой индустрии.

Хлебопекарная промышленность представлена большим количеством хозяйствующих субъектов, различных по потенциалу, объемам и ассортименту выпускаемой продукции, финансовым составляющим и др.

В настоящее время в России функционирует более 10 тыс. пекарен и хлебозаводов. Однако в связи с увеличением цен на сырье, продолжающимся ростом тарифов на энергоносители (18—25 % в год), износом оборудования и использованием низкотехнологических систем производства, растут индивидуальные издержки предприятий. Как следствие, происходит частичное снижение производительности труда, недостаточно эффективное использование сырьевых, человеческих, временных, финансовых, энергетических и других ресурсов[22].

Рентабельность многих хлебопекарных предприятий на текущий момент имеет очень низкие показатели. Так, среднегодовая рентабельность хлебопекарной промышленности в 2014 г. составила 3 %, в 2015 г. она не превысила значения 5 %, что недостаточно для конкурентоспособного хозяйствования и ставит под угрозу дальнейшее развитие отрасли.

По словам экспертов, российское хлебопечение — это на 98 % средний и малый бизнес, причем на 80 % предприятий работает от 15 до 100 человек.

Уровень конкуренции на хлебопекарном рынке, по оценкам специалистов, невысок, если исходить из соотношения количества субъектов хлебопечения на количество жителей. Важно отметить, что если в крупных городах ситуация с

хлебом довольно хорошая, то маленькие поселки испытывают недостаток хлеба, поэтому эксперты считают, что сегмент хлебопечения имеет огромный потенциал для роста.

Хлебопекарная промышленность — одна из наиболее трудоемких отраслей пищевой промышленности. Для выработки 7 млн. т хлеба ежегодно перерабатывается 5,5 млн. т муки, используются значительные объемы других сырьевых ресурсов, электроэнергии и газа.

В России на сегодняшний момент автоматические технологические системы с высокой степенью производственной диверсификации для производства хлебобулочных изделий не выпускаются вообще. За границей такие линии, разумеется, есть.

В результате, для производства 1 т хлебобулочной продукции 7—10 наименований на зарубежном оборудовании заняты 3 человека, у нас — 6—8 при более высоком расходе топлива и электроэнергии. Развитие хлебопекарной промышленности должно опираться на инновации, которые дают российским фирмам конкурентные преимущества. Отрасль остро нуждается в развитии науки, внедрении достижений научно-технического прогресса, разработок машиностроения, современном менеджменте. Необходимым условием успешной интеграции российских предприятий в международное экономическое пространство является активное использование мирового опыта и новейших научных разработок[22].

В настоящее время развитие хлебопекарной отрасли России сопряжено с наличием ряда объективных и субъективных проблем. На протяжении 2009—2014 гг. наблюдается тенденция снижения объемов производства хлебобулочных изделий на 1,5—3 % ежегодно, что отражено в таблице 1. Это происходит по следующим причинам: финансовое положение многих предприятий остается нестабильным, рентабельность отрасли не превышает 2,5—3 %, уровень средней заработной платы на 25 %—30 % ниже среднего по экономике, отсутствует региональная инфраструктура хлебопечения. Кроме того, хлебопекарные

предприятия не относятся к сельскохозяйственным товаропроизводителям и на них не распространяются меры государственной поддержки.

В соответствии с данными видно, что основную долю в производстве (около 80 %) составляют массовые сорта хлеба с малой добавленной стоимостью. Кроме того наблюдается недостаточное производство диетических хлебобулочных изделий при наметившейся тенденции к его падению.

Изменения рациона питания и запросов потребителей вносят свои коррективы в структуру ассортимента и качество хлеба и хлебобулочных изделий. Несмотря на то, что отечественные хлебопекарные предприятия могут предложить покупателям широкий ассортимент продукции (свыше 700 наименований), новинки в отрасли не превышают 5 % от общего объема. Поэтому одной из перспективных задач развития хлебопекарной отрасли является расширение ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий путем освоения новых технологий и рецептур. В целях совершенствования ассортимента хлебобулочной продукции необходимо отслеживать изменение потребностей населения с целью их более полного удовлетворения.

Потребители особое внимание уделяют качеству хлебобулочных изделий. Повышение качества продукции зависит от мер, предпринимаемых для повышения сохранности, усиления контроля технологических процессов, внедрения новых и совершенствования традиционных технологий, обеспечения герметизации упаковки, использования современных экологически безопасных упаковочных материалов и т. д[22].

Хлеб и хлебобулочные изделия занимают значимое место в рационе питания российского потребителя.

По данным исследования агентства GFK (август 2016 года), на хлебобулочные изделия приходится 3,3% потребительской корзины населения, в 2015 году в среднем каждый россиянин тратил на эту продукцию 136,3 руб. в месяц. В прошлом году этот показатель вырос на 19% по сравнению с данными 2014 года.

По данным агентства GFK, в 2016 году продажи в сегменте хлебобулочных изделий снизились по сравнению с предыдущим годом. При этом падение наблюдается во всех категориях хлебобулочных изделий за исключением хлебцев, что косвенно подтверждает тренд выпекания хлеба дома. Самое значимое падение было в категории «сдоба сладкая», в которой из-за повышения цен (на 21%) уменьшились и частота, и объем покупки.

На российском хлебопекарном рынке в настоящее время господствуют следующие основные тенденции:

– снижение объемов потребления традиционных изделий;

– глобализация ассортимента производимых изделий почти на каждом предприятии (прайс более 100 позиций);

– рост потребления европейских хлебобулочных изделий (чиабатта, багеты, рустикальный хлеб);

– увеличение потребления тостовых сортов хлеба;

– расширение ассортимента заварных хлебобулочных изделий.

Сегодня на хлебопекарном рынке происходит перетекание объемов производства от хлебозаводов к мелким пекарням «у дома» или в пекарни при супермаркетах, где хлебобулочные изделия считаются кулинарией.

При разработке ассортимента наблюдается такая тенденция, как «возвращение к традициям», к выпуску изделий проверенного временем вкуса и качества. Это влечет за собой возвращение к традиционным технологиям производства, использованию традиционного сырья.

При изготовлении продукта акцент делается на внешнем виде изделия, основными лозунгами становятся: «внимание к деталям», «хлеб как источник наслаждения», «удовольствие от каждого кусочка». Производители понимают, что современный потребитель второй раз купит только вкусный хлеб[29].

Еще одна важная тенденция на российском хлебопекарном рынке – развитие сегмента функциональных продуктов. К ним относятся изделия, обогащенные функциональными ингредиентами; не содержащие глютен, лактозу;

имеющие низкое содержание жира, углеводов и т.д. Рост популярности сектора низкокалорийных продуктов связан с растущей заботой потребителей о здоровье и стремлении к сбалансированному питанию.

С этим направлением тесно связан тренд натуральности, т.е. отход от применения искусственных добавок в пользу натуральных ингредиентов при производстве продуктов, в том числе хлебобулочных изделий.

Анализ современного состояния хлебопекарной промышленности в нашей стране показывает, что отрасль сегодня развивается слабо. Можно сказать, что она находится в состоянии застоя, что особенно характерно для регионов РФ.

Применение улучшителей при производстве хлебобулочной продукции – эффективная мера, необходимая для прогрессивного развития отрасли, правильный выбор которых позволяет, в максимальной степени учитывая состав сырья и особенности технологии, организовать выработку широкого ассортимента высококачественной продукции, сохраняющей потребительские свойства при хранении[29].

Существует ряд проблем пищевой промышленности, в первую очередь они связанны с самой спецификой пищевой промышленности, из-за отсутствия опыта и более современного, инновационного оборудования. Ведь с помощью некоторого оборудования можно не только улучшить качества, но и сократить затраты.

Все это связанно с автоматикой, точней переходом на машинный труд, так несколькими станками может управлять один человек, в результате идет экономия на одну рабочую единицу, следовательно, затраты снижаются. Благодаря этому можно не только вкладывать деньги в развитие предприятие, но и его расширения в разных рамках, можно увеличить будет оборот, а можно и открывать новый филиал в другом городе.

Так же остается такая проблема пищевой промышленности, как не обращение должного внимания органами власти на пищевую промышленность. Это ведет к не поэтапному и не рациональному развитию производства. Что

приводит к такому фактору, как равная цена на крупных, средних и мелких предприятиях. Это приводит к сокращению предприятий, тем самым каждый год падает и производительность, и выигрывает зарубежный поставщик, так как там товар производится в крупных масштабах и на большом предприятии себестоимость получается гораздо ниже, чем на маленьком. Приводит это к тому, что региональный продукт выходит дороже и становится убыточным и не оправдывает свои затраты.

Так же неотъемлемым факторам являются и инвестиционные вложения, оно способствует не только улучшению самого производства, но и росту заработной платы, ведь инвестирование, это не только выход на новый уровень в производстве, но и на качество. Доказательством этого служат Российские заводы и предприятия пищевой промышленности, которые являются зарубежными филиалами.

Менее значимой проблемой является, и такой фактор, отсутствие хороших управленцев на предприятиях, ведь со временем меняется не только специфика производства, но и управления[26].

1.6 SWOT-анализ ООО «ЭЛСА»

Внешняя среда дает фирме источников ресурсов и потребителей. Постоянно изменяющиеся условия могут по-разному сказываться на ее успехе. Эти изменения могут давать дополнительные возможности, но могут и таить в себе угрозы для функционирования или даже выживания. Необходимо вовремя рассмотреть оба этих показателя и предпринять соответствующие действия. Но в то же время без осознания своих сильных и слабых сторон организация вряд ли сможет корректно отразить угрозы или использовать открывшиеся возможности. Таким образом, нужно четко очертить внутренние условия и сбалансировать их в соответствии с внешним окружением. Одним из наиболее популярных методов такого сопоставления является SWOT анализ, с помощью которого легко выявить

важные для фирмы сочетания тех или иных показателей и скорректировать свои действия в соответствии с выявленным предварительно списком возможных стратегий.

Аббревиатура SWOT состоит из первых букв английских слов strength (сила), weakness (слабость), opportunity (возможность) и threat (угроза), т.е. включает в себя те ключевые аспекты, которые были подробно проанализированы выше, но по отдельности. Для того чтобы интегрировать полученные результаты, составляется SWOT матрица[11, с. 61].

SWOT-анализ помогает ответить на следующие вопросы:

– используют ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии? Если компания не имеет отличительных преимуществ, то какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать;

– являются ли слабости компании ее уязвимыми местами в конкуренции и/или не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства? Какие слабости требуют корректировки, исходя из стратегических соображений;

– какие благоприятные возможности дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам;

– какие угрозы должны наиболее беспокоить менеджера и какие стратегические действия он должен предпринять для хорошей защиты[8]?

В первую очередь в соответствии со сложившейся ситуацией выделяются сильные и слабые стороны организации, а также указываются имеющиеся возможности и угрозы. Это делается с помощью методов анализа внешней (возможности и угроза) и внутренней (сильные и слабые стороны) сред. В результате выделяется четыре поля, каждому из которых соответствует свое сочетание внутренних и внешних условий, а значит и свое стратегическое положение (табл. 1.2) [11, с. 62].

Таблица 1.2 – Модель ситуационного SWOT-анализа

		Внешняя среда организации	
		Возможности (O)	Угрозы (T)
Внутренняя среда организации	Сила (S)	Поле «сила - возможности» SO	Поле «сила - угрозы» ST
	Слабость (W)	Поле «слабость - возможности» WO	Поле «слабость - угрозы» WT

Поле «сила - возможности» SO демонстрирует те сильные стороны потенциала организации, которые обеспечивают ей использование представившихся благоприятных внешних возможностей. На этом сочетании может строиться стратегия перспективного развития организации.

Поле «слабость - возможности» WO демонстрирует те представившиеся внешние возможности, которые могут способствовать укреплению слабых позиций организации. На этом сочетании может строиться стратегия стабилизации организации за счет внутреннего совершенствования при благоприятной внешней обстановке.

Поле «сила - угрозы» ST демонстрирует те внешние угрозы, которые могут пошатнуть сильные позиции организации. На этом сочетании может строиться стратегия укрепления позиций организации за счет предвосхищения возможных событий неблагоприятной внешней обстановки.

Поле «слабость - угрозы» WT дает возможность руководству оценить целесообразность продолжения данного бизнеса при неблагоприятных внутренних и внешних условиях. При этом может быть принята стратегия выживания, диверсификации деятельности, перепрофилирования или ликвидации[13, с. 173].

После того как составлен конкретный список слабых и сильных, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. Для установления этих связей составляется матрица SWOT-анализ, представленный в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Матрица SWOT-анализ ООО «ЭЛСА»

	Возможности (О)	Угрозы (Т)
	- высокий спрос на продукцию; - появление новых поставщиков; - совершенствование технологии производства; - неудачное поведение конкурентов; - банкротство конкурента; - растущие требования потребителей; - возможность увеличения разновидностей изделий; - использование новых технологий и оборудований; - повышение спроса на товар	- изменение покупательских предпочтений; - неурожай зерновых; - сбои в поставках сырья; - снижение уровня жизни; - низкий срок реализации продукта; - неплатежеспособность покупателей; - резкий рост конкуренции среди имеющихся производителей
Сильные стороны (S)	Поле «сила - возможности» SO	Поле «сила - угрозы» ST
- на предприятии работает только высококвалифицированный персонал; - производятся исключительно высококачественные изделия; - работа с надежными поставщиками продукции; - наличие собственных технологий; - широчайший ассортимент; - контроль качества; - привлечение новых клиентов и завоевание преданности старых; -сокращение времени на поставку продукции в магазины	- Расширение ассортимента продукции и улучшение её качества за счёт совершенствования технологии производства. - Используя высококвалифицированный управленческий персонал расширить сеть поставщиков и потребителей. - Улучшение качества изделия за счет использования новых технологий и оборудований. - Квалификация персонала, контроль качества, неудачное поведение конкурентов дадут возможность успеть за ростом рынка.	- Удержать покупателей от перехода к конкуренту, за счёт использования гибкой ценовой политики и увеличения качества продукции. - Усиление конкуренции, изменение вкусов потребителей повлияют на проведение стратегии. - Появление конкурентов вызовет дополнительные расходы финансовых ресурсов.

Окончание таблицы 1.3

Слабые стороны (W)	Поле «слабость - возможности» WO	Поле «слабость - угрозы» WT
- самофинансирование; - неучастие персонала в принятии управленческих решений; - недостатки в рекламной политике; - использование устаревших технологии и оборудования	- Неучастие персонала в принятии решений и недостаточный контроль исполнения распоряжений при снижении безработицы может привести к саботажу. - Плохая рекламная политика создаст затруднения при выходе на новые рынки.	- Появившийся конкурент может предложить рынку продукцию, аналогичную нашей, по более низким ценам. - Непродуманная рекламная политика не удержит покупателей при изменении их вкусов.

Исходя из выше перечисленных исследований можно сделать вывод о том, что перспективной для развития предприятия ООО «ЭЛСА» является стратегия нововведений: активное внедрение инновационных (современных) производственных технологий.

Таким образом, в данной главе мы рассмотрели характеристику предприятия ООО «ЭЛСА». Можно сделать следующие выводы:

– Безусловно, успешная предпринимательская деятельность - это основа процветания города. Свой вклад в его развитие вносит и общество с ограниченной ответственностью «ЭЛСА». Несмотря на серьезную конкуренцию на рынке хлебобулочных изделий Нижневартовска, объемы производства пекарни постоянно растут. Все дело в том, что хлебобулочную продукцию от «ЭЛСЫ» можно смело отнести к разряду лучшего качества - это сочетание оригинальных рецептур и ингредиентов, а также профессионализма мастеров.

– Целями деятельности ООО «ЭЛСА» являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Предметом деятельности ООО «ЭЛСА» является: производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения; производство сухих хлебобулочных изделий и мучных кондитерских изделий длительного хранения т.д.

– Перспективной для развития предприятия ООО «ЭЛСА» является стратегия нововведений: активное внедрение инновационных (современных) производственных технологий.

В следующей главе работы проведем анализ финансовой деятельности исследуемого предприятия с учетом сделанных выводов, т.к. наиболее рациональным способом проведения оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия на сегодняшний день является способ, основанный на использовании финансовых коэффициентов и прочих показателей, характеризующих различные аспекты этого состояния.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭЛСА»

В условиях рыночных отношений повышаются роль и значение анализа финансового состояния предприятия, несущего полную экономическую ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, банком и кредиторами.

Финансовое состояние предприятия - это совокупность показателей, отражающих его способность погасить долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

– оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения;

– оценка динамики состава и структуры собственного и заемного капитала, их состояния и движения;

– анализ величин и динамики абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости;

– анализ платежеспособности и ликвидности активов баланса[9, с. 65].

Основными источниками анализа финансового положения предприятия служит бухгалтерский баланс, определяющий состояние дел предприятия на момент его составления. В процессе анализа используются отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, а также расшифровки различных балансовых статей.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в её управлении, в укреплении её финансового состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их имущественно-финансового состояния и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности деятельности организаций[19].

2.1 Основные показатели работы

Видами деятельности ООО «ЭЛСА» являются производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения; производство сухих хлебобулочных изделий и мучных кондитерских изделий длительного хранения; оптовая торговля сахаром и сахаристыми кондитерскими изделиями, включая шоколад; розничная торговля хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями; поставка продукции общественного питания.

Экономический показатель — показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем. Экономические показатели представляют один из самых распространенных и эффективных инструментариев описания экономики, используемых в экономической науке и в управлении экономическими процессами.

За 2014 – 2016 гг. прослеживается следующее изменение основных экономических показателей.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели ООО «ЭЛСА»

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+;-)	
				2015/2014	2016/2015
Выручка от реализации, тыс. руб.	13640	10712	9521	-2928	-1191
Себестоимость реализации, тыс. руб.	12842	13139	11795	297	-1344
Прибыль от реализации, тыс. руб.	798	-2427	-2274	-3225	153

Продолжение таблицы 2.1

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+;-)	
				2015/2014	2016/2015
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	760	-2515	-2279	-3275	236
Чистая прибыль, тыс. руб.	18	-3315	-2993	-3333	322

В 2015 году чистая прибыль значительно упало с 18 ты. руб. до -3315 тыс. руб. А в 2016 году прибыль увеличилась на 322 тыс.руб.

Диаграмма, отражающий основные экономические показатели ООО «ЭЛСА», представлена на рисунке 2.1.

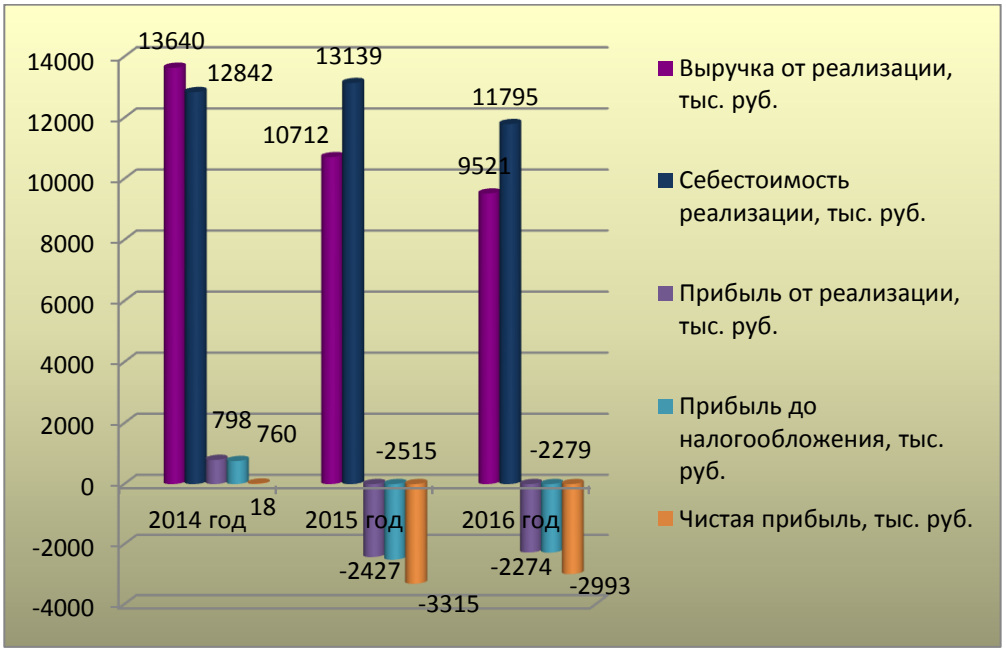

Рисунок 2.1- Диаграмма основных экономических показателей ООО «ЭЛСА»

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

2.2.1 Анализ состава и структуры баланса

2.2.1.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса

Анализ финансово-экономического состояния предприятия следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить

основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

1) стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
2) иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
3) мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Оценка этих изменений осуществляется в следующей последовательности.

Сначала дается оценка изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение

$$100\% < T_{ак} < T_{в} < T_{п}, \quad (1)$$

где $T_{п}$ - темп изменения прибыли;

$T_{в}$ - темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{ак}$ - темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

Темпы изменения активов, выручки и прибыли ООО «ЭЛСА» в 2014 – 2016 годах анализируются на основании данных, представленных в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Темпы изменения активов, выручки и прибыли ООО «ЭЛСА»

Показатели активов	2014 год	2015 год	2016 год
Активы, тыс. руб.	18949	15875	12999
Выручка, тыс. руб.	13640	10712	9521
Прибыль, тыс. руб.	798	-2427	-2274
Темп изменения активов	84,2	83,8	81,9
Темп изменения выручки	131,1	78,5	88,9
Темп изменения прибыли	244,8	-304,14	93,7

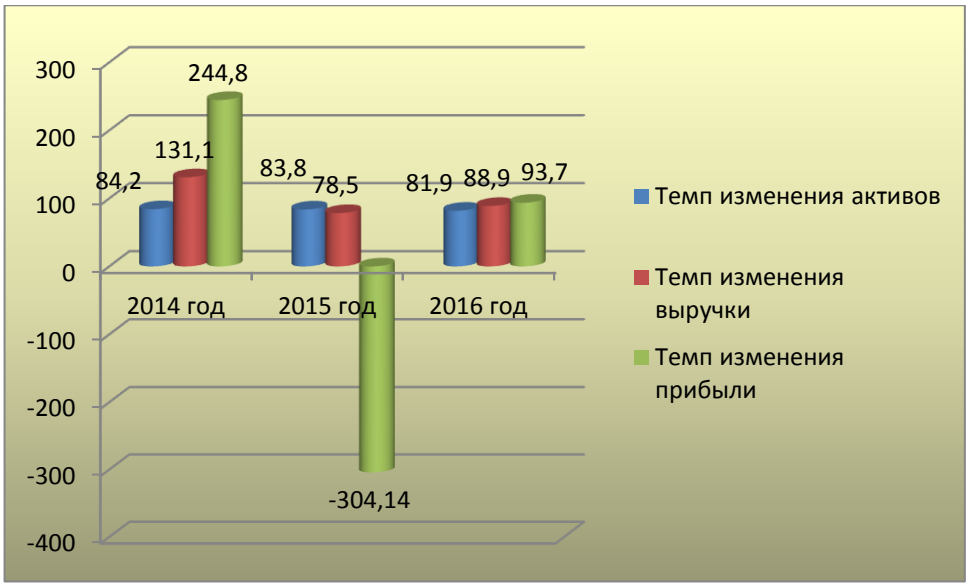

Рисунок 2.2. - Темпы изменения активов, выручки и прибыли ООО «ЭЛСА»

Из таблицы 2.2 видно, что «золотое правило экономики» не соблюдается, что говорит о недостаточно эффективном использовании ресурсов предприятия и возрастания издержек производства и обращения.

Далее дается характеристика изменений в мобильной и иммобилизованной частях имущества предприятия, данные изменения представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Динамика изменений в мобильной и иммобилизованной частях ООО «ЭЛСА»

Наименование активов	2014 год	%	2015 год	%	2016 год	%	Изменение (+;-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Внеоборотные активы, тыс. руб.	5865	30,95	11493	72,4	10753	82,7	41,4	10,3
Оборотные активы, тыс. руб.	13084	69,05	4382	27,6	2246	17,3	-41,4	-10,3
Итого	18949	100	15875	100	12999	100	-	-

Из таблицы 2.3 видно, что в 2015 году на 16,2% и 2016 году на 18,2% произошло снижение активов предприятия, главным образом за счет снижения стоимости оборотных активов.

Динамика структуры активов ООО «ЭЛСА» за 2014-2016 г.г. показывает доли оборотных активов в общей сумме: в 2014 году – 69,05%, в 2015 году – 27,6%, и в 2016 году - 17,3%. За 2015 внеоборотные активы увеличились на 96%, а за 2016 год уменьшились на 6,4%, оборотные активы уменьшились на 66,5% в 2015 году и в 2016 году уменьшились на 48,7%. Уменьшение оборотных активов говорит о неоднозначных изменениях, происходящих в финансовом состоянии фирмы. Такая динамика говорит о сохранении на предприятии достаточного минимума внеоборотных активов и сохранении высокого производственного потенциала. Но также показывает о нестабильности объемов оборотных активов, что связанно со спецификой деятельности предприятия.

Динамика изменений в мобильной и иммобилизованной частях ООО «ЭЛСА» наглядно представлена на рисунке 2.3.

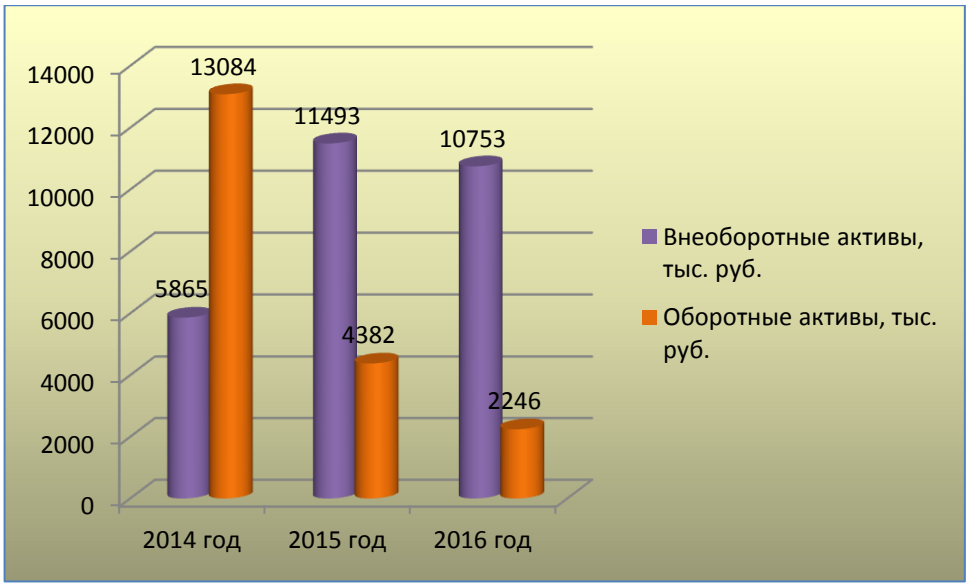

Рисунок 2.3. - Динамика изменений в мобильной и иммобилизованной частях ООО «ЭЛСА»

Из рисунка 2.3 видно, что в течение всего анализируемого периода наблюдается снижение оборотных активов, а также значительный подъем и последующее снижение внеоборотных активов.

Характеристика динамики иммобилизованной части имущества дается на основании данных, рассчитанных в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Состав, структура и динамика внеоборотных активов ООО «ЭЛСА»

Статьи баланса	2014 год	%	2015 год	%	2016 год	%	Изменение (+;-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Нематериальные активы, тыс. руб.	69	1,18	69	0,6	69	0,64	-0,58	0,04
Основные средства, тыс.руб.	5796	98,82	11424	99,4	10684	99,36	0,58	-0,04
Итого	5865	100	11493	100	10753	100	-	-

Из анализа динамики внеоборотных активов видно, что за анализируемые периоды сумма основного капитала в динамике 2014 г. и 2015 г. увеличились на 96% и в динамике 2015 г. и 2016 г. уменьшились на 6,4%. Уменьшение основных средств в балансе говорит о том, что предприятие не имеет ликвидности и, скорее всего, пребывает в стагнации или упадке. Это не означает, что в перспективе оно не может принести прибыль, однако могут потребоваться солидные вложения.

Нематериальные активы в динамике 2014, 2015 и 2016 не меняются, что свидетельствует о неизменности инновационной активности.

Наглядно динамика внеоборотных активов показана на рисунке 2.4.

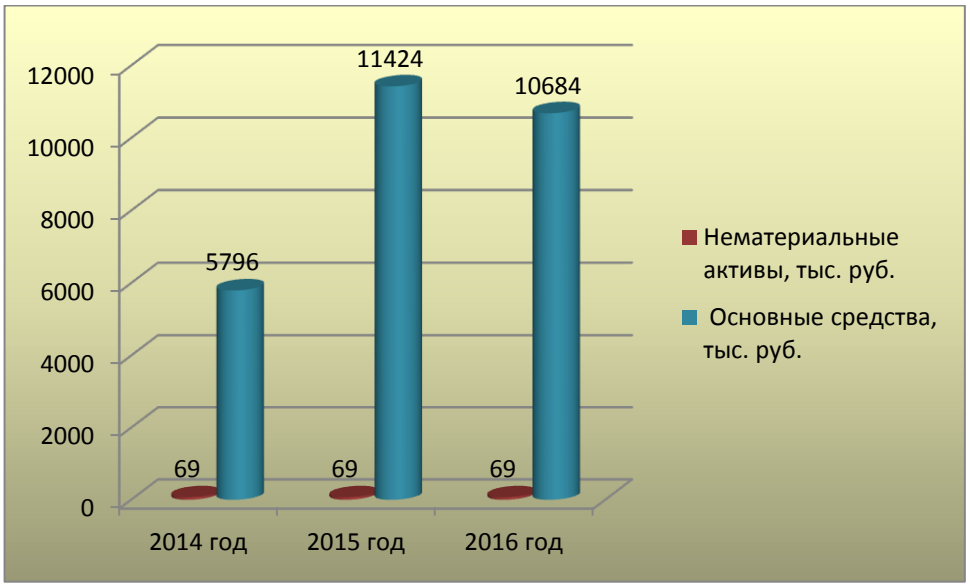

Рисунок 2.4. – Динамика внеоборотных активов ООО «ЭЛСА»

Из рисунка 2.4 видно, что в анализируемом периоде наблюдается увеличение стоимости основных средств, что следует рассматривать как положительную тенденцию в развитии предприятия.

Проведем оценку динамики изменения оборотных активов для ООО «ЭЛСА» (табл. 2.5).

Таблица 2.5 - Состав, структура и динамика оборотных активов ООО «ЭЛСА»

Статьи баланса	2014 год	%	2015 год	%	2016 год	%	Изменение (+;-) %	
							2015/2014	2016/2015
Запасы, тыс. руб.	12699	97,06	3705	84,55	1883	83,84	-12,51	-0,71
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	303	2,32	523	11,94	282	12,56	9,62	0,62
Денежные средства, тыс. руб.	42	0,32	-	-	0	0	-0,32	0
Прочие оборотные активы, тыс. руб.	40	0,31	154	3,51	81	3,61	3,21	0,09
Итого	13084	100	4382	100	2246	100	-	-

Динамика оборотных активов говорит о преобладании в их общей сумме дебиторской задолженности в 2014 г. – 2,32%, 2015 г. – 11,94% и 2016 г.- 12,56%,

что является благоприятным фактором и это является результатом увеличения выручки. На производственные запасы приходится: 97,06%, 84,55% и 83,84%. Денежные средства и финансовые вложения за данный период составили незначительный удельный вес.

Наглядно динамика оборотных активов представлена на рисунке 2.5.

Запасы относятся к сфере производства. Дебиторская задолженность, денежные средства, финансовые вложения относятся к сфере обращения.

Предпочтительным является рост оборотных активов в сфере производства, так как в этой сфере создается прибыль.

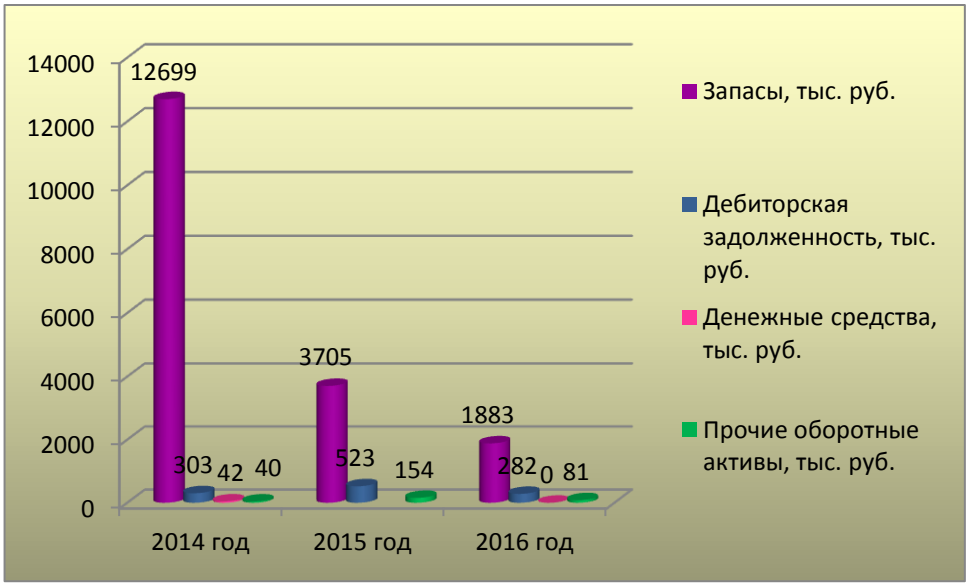

Рисунок 2.5 - Динамика оборотных активов ООО «ЭЛСА»

Из рисунка 2.5 видно, что на предприятии ООО «ЭЛСА» наблюдается уменьшение запасов означает, что в течение года объём потребления продукции превышал объём её производства.

2.2.1.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса.

Особое внимание уделяется ряду важнейших показателей, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия:

1. стоимость собственного капитала предприятия;

2. заемный капитал;

3. долгосрочные заемные средства;

4. краткосрочные заемные средства;

5. кредиторская задолженность.

Таблица 2.6- Динамика изменений размеров собственного капитала ООО «ЭЛСА»

Наименование акивов	2014 год	%	2015 год	%	2016 год	%	Изменение (+;-) %	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Собственные средства, тыс. руб.	1018	5,37	-2297	-14,5	-5290	-40,7	-19,84	-26,23
Заемные средства, тыс. руб.	17931	94,63	18172	114,5	18289	140,7	19,84	26,23
Итого	18949	100	15875	100	12999	100	-	-

Из таблицы 2.6 видно, что в структуре пассива собственный капитал уменьшается(на начало периода – 5,37%), при этом наблюдается постепенное уменьшение: -14,5% в 2015 году, -40,7 в 2016 году. А уменьшение доли собственного капитала характеризует предприятие как финансово неустойчивое с точки зрения наличия резерва покрытия задолженности при убытках .Доля заемного капитала на протяжение анализируемого периода постепенно увеличивается: 94,63% в 2014 г, и 114,5% в 2015 г. до 140,7 в 2016 году. Это является отрицательным моментом, так как предприятие не может в случае необходимости покрыть все обязательства собственными средствами.

Динамика изменений размеров собственного капитала наглядно представлена на рисунке 2.6.

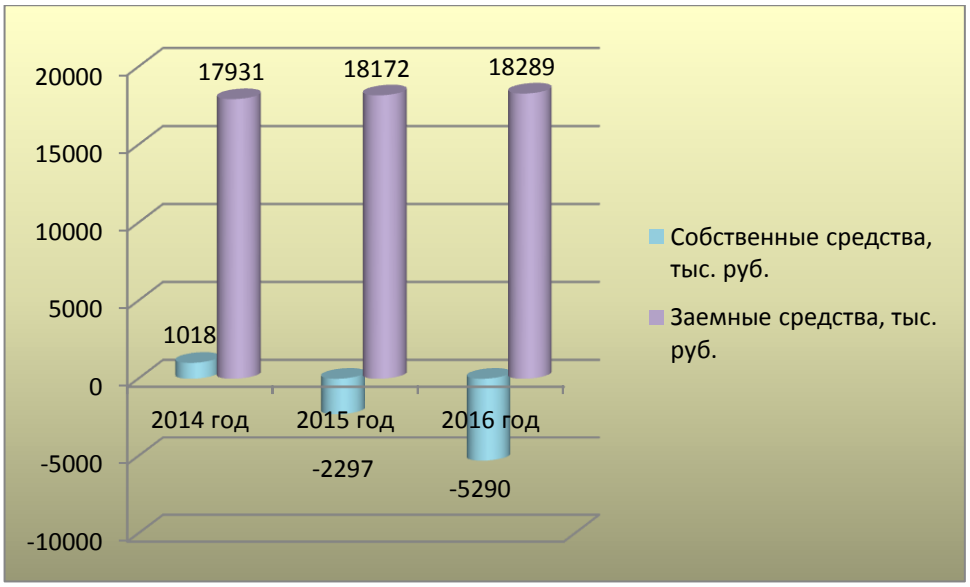

Рисунок 2.6 - Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала ООО «ЭЛСА»

Из рисунка 2.6 видно, что в течение всего анализируемого периода собственные средства уменьшались. Заемный капитал увеличивались.

Результаты анализа структуры собственного капитала ООО «ЭЛСА» представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Состав, структура и динамика собственного капитала ООО «ЭЛСА»

Статьи баланса	2014 год	%	2015 год	%	2016 год	%	Изменение (+;-) %	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Уставный капитал, тыс. руб.	1000	98,2	1000	-43,5	1000	-18,9	-141,8	24,6
Нераспределнная прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	18	1,8	-3297	143,5	-6290	118,9	141,8	-24,6
Итого	1018	100	-2297	100	-5290	100	-	-

Из таблицы 2.7 видно, что в структуре собственного капитала ООО «ЭЛСА» произошли некоторые сдвиги. Уставный капитал за 2014-2016 гг. не изменился. Наблюдается значительное снижение нераспределенной прибыли предприятия. За весь исследуемый период (2014 - 2016 гг.) нераспределенная прибыль предприятия уменьшилась – с 18 тыс. руб. до -6290 тыс. руб.

Динамика собственного капитала наглядно представлена на рисунке 2.7.

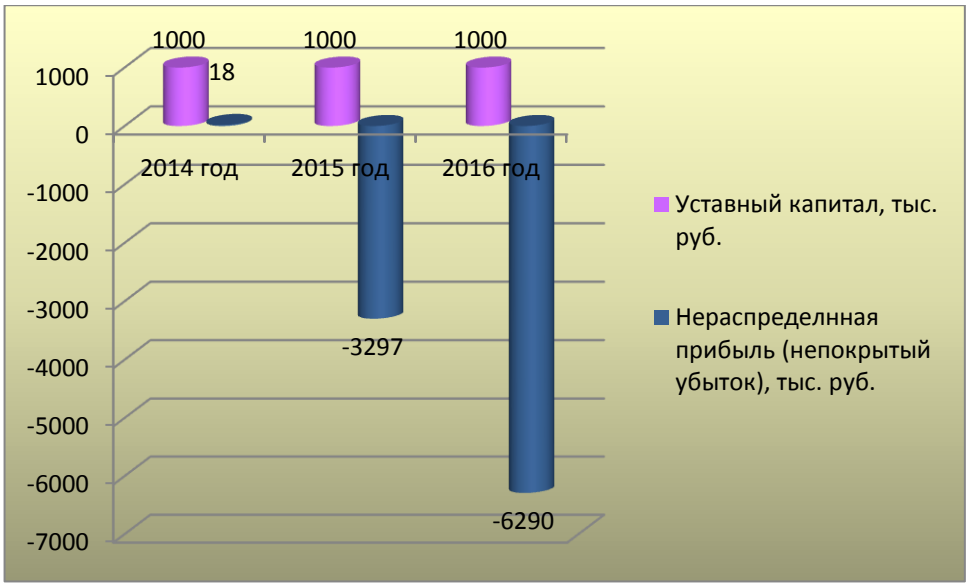

Рисунок 2.7 - Динамика структуры собственного капитала ООО «ЭЛСА»

Рассмотрим динамику в структуре заемного капитала предприятия (табл. 2.8).

Таблица 2.8 - Структура заемного капитала ООО «ЭЛСА»

Статьи баланса	2014 год	%	2015 год	%	2016 год	%	Изменение (+;-) %	
							2015/ 2014	2016/ 2015
1. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	13729	76,57	12323	67,81	10945	59,84	-8,75	-7,97
1.1. Заемные средства, тыс. руб.	13729	100	12323	100	10945	100	0	0
2. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	4202	23,43	5849	32,19	7344	40,16	8,75	7,97
2.1. Заемные средства, тыс. руб.	1148	27,3	520	8,9	0	0	-18,4	-8,89
2.2. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	3054	72,7	5329	91,1	7344	100	18,43	8,89
Итого	17931	100	18172	100	18289	100	-	-

За анализируемый период изменилась структура заемных средств ООО «ЭЛСА»: значительно уменьшилась доля долгосрочных обязательств (с 76,57% до 59,84%) и увеличилась доля краткосрочных обязательств (с 23,43% до 40,16%). Уменьшение долгосрочных обязательств наряду с ростом краткосрочных может привести к ухудшению финансовой устойчивости предприятия.

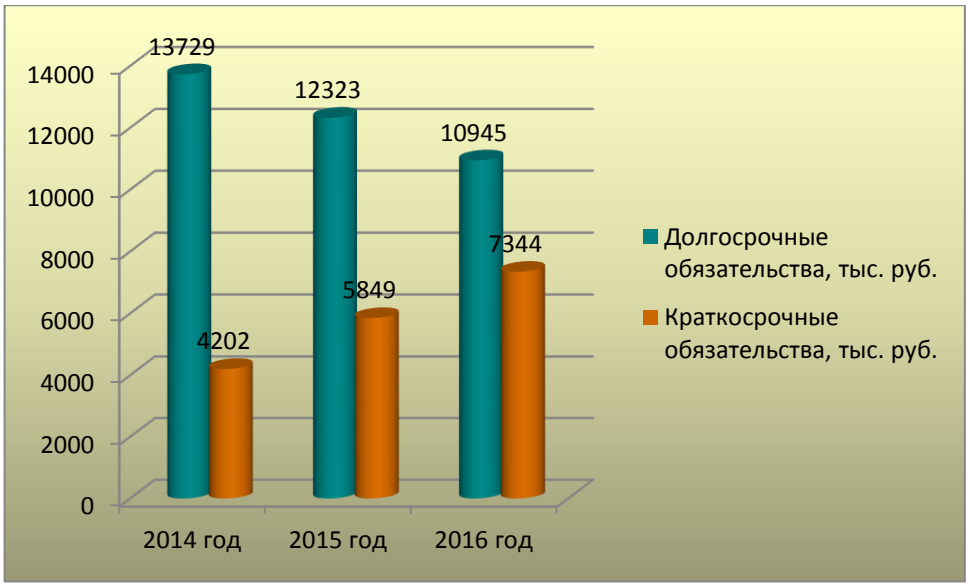

Рисунок 2.8 - Динамика структуры заемного капитала ООО «ЭЛСА»

Уменьшение долгосрочных обязательств можно рассматривать как отрицательный фактор, так как они приравниваются к собственному капиталу.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в течение всего анализируемого периода наблюдается снижение оборотных активов, а также значительный подъем и последующее снижение внеоборотных активов. За 2015 внеоборотные активы увеличились на 96%, а за 2016 год уменьшились на 6,4%, оборотные активы уменьшились на 66,5% в 2015 году и в 2016 году уменьшились на 48,7%. Уменьшение оборотных активов говорит о неоднозначных изменениях, происходящих в финансовом состоянии фирмы. Такая динамика говорит о сохранении на предприятии достаточного минимума внеоборотных активов и сохранении высокого производственного потенциала. Но также показывает о нестабильности объемов оборотных активов, что связанно со спецификой деятельности предприятия.

В структуре пассива собственный капитал уменьшается (на начало периода – 5,37%), при этом наблюдается постепенное уменьшение: -14,5% в 2015 году, -40,7 в 2016 году. А уменьшение доли собственного капитала характеризует предприятие как финансово неустойчивое с точки зрения наличия резерва покрытия задолженности при убытках .Доля заемного капитала на протяжение

анализируемого периода постепенно увеличивается: 94,63% в 2014 г, и 114,5% в 2015 г. до 140,7 в 2016 году. Это является отрицательным моментом, так как предприятие не может в случае необходимости покрыть все обязательства собственными средствами.

2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

2.2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

1) Определяется наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС):

$$СОС = СК – ВОА = стр.1300 – стр.1100, \quad (2)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$КФ = (СК + ДО) – ВОА= (стр.\ 1300 + стр.1400) – стр.1100, \quad (3)$$

где СК - собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$ВИ =(СК + ДО + КО)– ВОА= (стр.1300+стр.1400+стр.1510) – стр.\ 1100, \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования.

1) Излишек (+) или недостаток (-) СОС:

$$\Delta СОС = СОС – Зп = стр.1300 – стр.1100 – стр.1210, \quad (5)$$

где Зп - общая величина запасов.

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД):

$$\Delta СД = КФ – Зп = (стр.\ 1300 + стр.1400) – стр.1100 - стр.1210, \quad (6)$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ):

$$\Delta ОИ = ВИ- Зп = (стр.1300 + стр.1400+ стр.1510) – стр.1100 – стр.1210. \quad (7)$$

Таблица 2.9 -Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «ЭЛСА»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС)	-4847	-13790	-16043
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ)	8882	-1467	-5098
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ)	10030	-947	-5098
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-17546	-17495	-17926
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД)	-3817	-5172	-6981
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ)	-2669	-4652	-6981

По трем показателям ΔСОС, ΔСД, ΔОИ по обеспеченности запасов источниками формирования можно сделать вывод о том, что у предприятия хроническая нехватка финансирования, т. е. постоянно увеличиваются запасы при необеспеченности средствами.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель:

М = (ΔСОС, ΔСД, ΔОИ)

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости.

Таблица 2.10 - Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная	М = (1,1,1) ΔСОС ≥ 0, ΔСД ≥ 0, ΔОИ ≥ 0	Собственный оборотный капитал (чистый оборотный капитал).	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.

Продолжение таблицы 2.10

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Нормальная	M = (0,1,1) ΔСОС < 0, ΔСД ≥ 0, ΔОИ ≥ 0	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы).	Гарантирует выполнение обязательств. Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности.
Неустойчивое финансовое состояние	M = (0,0,1) ΔСОС < 0, ΔСД < 0, ΔОИ ≥ 0	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы), краткосрочные кредиты и займы.	Нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения доп. источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности.
Кризисное финансовое состояние	M = (0,0,0) ΔСОС < 0, ΔСД < 0, ΔОИ < 0	—	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Тип финансовой устойчивости:

2014 год = (-17546, -3817, -2669) - кризисное финансовое состояние;

2015 год = (-17495, -5172, -4652) - кризисное финансовое состояние;

2016 год = (-17926, -6981, -6981) - кризисное финансовое состояние.

Для ООО «ЭЛСА» в 2014, 2015 и 2016 годах характерно кризисное финансовое состояние, это означает, что предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

2.2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия - степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики

оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;
- теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в табл. 2.11. Для более полной характеристики целесообразно также определить износ или реальную стоимость имущества предприятия.

Таблица 2.11 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1	2	3	4
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Кз/с	Сколько заемных средств, привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	Кз/с = ($К_т$ + $К_t$)/ $И_с$ отношение всех обязательств к собственным средствам	$Кз/_С$ < 0,7. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)
2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств Кд/к	Сколько долгосрочных обязательств, приходится на 1 руб. краткосрочных	Кд/к = $К_т$ / $К_t$ отношение долгосрочных обязательств к краткосрочным	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений
3. Коэффициент маневренности $К_м$	Способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников	$К_м$ = $Е_с$ / $И_с$ = ($И_с$- F)/ $И_с$ отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала) предприятия	$К_м$ = 0,2... 0,5. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами Ко	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия	Ко = Ес / Ra отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия	Ко ≥ 0,1. Чем выше показатель (0,5), тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики

Продолжение таблицы 2.11

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1	2	3	4
Обозначения: F - основные средства и вложения; R_a - общая величина оборотных средств предприятия; $И_c$ - общая величина собственных средств предприятия; $Е_c$ - величина собственных оборотных средств предприятия; $К_т$ - долгосрочные кредиты и займы; $К_t$ - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность			

Таблица 2.12 - Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ЭЛСА» за 2014-2016 года

Коэффициент	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+;-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Кз/с	17,61	7,91	3,46	-25,53	4,45
2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств Кд/к	3,27	2,11	1,49	-1,16	-0,62
3. Коэффициент маневренности $К_м$	-4,76	-6	-3,03	10,76	-2,97
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами Ко	-0,37	-3,15	-7,14	-2,78	-4,00

1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в 2014 году -условие не соблюдается, это означает зависимость ООО «ЭЛСА» от внешних источников средств и потери финансовой устойчивости. А в 2015 и 2016 годах – достаточно низкое, а достаточно низкое значение данного показателя позволяет судить о высокой степени автономности предприятия.

2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств - рассматривая данный показатель в динамике за 2014-2016 гг. можно сделать вывод, что на данном предприятии нет финансовых затруднений.

3. Коэффициент маневренности - рассматривая данный показатель в динамике за 2015 и 2016 гг. возможность финансового маневра колоссальная, т.е. у предприятия не предвидится проблемы в поддержании уровня собственного оборотного капитала и пополнении оборотных средств в случае необходимости за счет собственных источников.

4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами – рассматривая данный показатель в динамике за 2014-2016 гг. отрицательное значение этого показателя показывает отсутствие у фирмы собственного оборотного капитала, что означает формирование всей суммы оборотных средств, а в некоторых случаях даже части внеоборотных активов за счет заемных источников.

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЭЛСА» за 2014-2016 гг. приведена на рисунке 2.9.

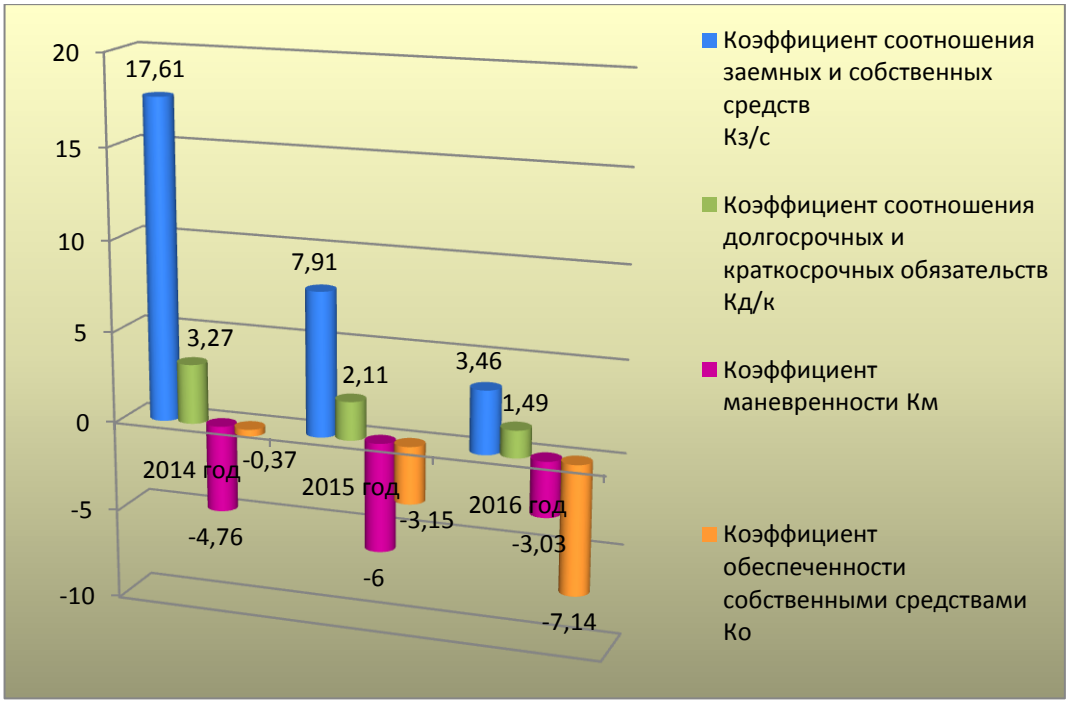

Рисунок 2.9. - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЭЛСА»

Для ООО «ЭЛСА» в 2014, 2015 и 2016 годах характерно кризисное финансовое состояние, это означает, что предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает перво-

степенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкореализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т. е. анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

2.2.3.1 Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

А1 – высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

А2 – активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев) + прочие оборотные активы);

А3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям,);

А4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы + прочие обязательства);

П3 – долгосрочные обязательства;

П4 – постоянные пассивы (собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства) .

Таблица 2.13 - Группировка активов и пассивов баланса ООО «ЭЛСА»

В тыс. руб.

АКТИВ			
	2014 год	2015 год	2016 год
А1	42	-	0
А2	345	677	363
А3	12699	3705	1883
А4	5865	11493	10753
ПАССИВ			
	2014 год	2015 год	2016 год
П1	3054	5329	7344
П2	1148	520	0
П3	13729	12323	10945
П4	1018	-2297	-5290

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

А1 > П1,

А2 > П2,

А3 > П3,

А4 < П4.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление А1 - П1 и А2 – П2 позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение А3 - П3 отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Сопоставим итоги активов и пассивов для нашего предприятия в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Анализ ликвидности баланса

2014 год	2015 год	2016 год
А1 < П1	А1 < П1	А1 < П1
А2 < П2	А2 > П2	А2 > П2
А3 < П3	А3 < П3	А3 < П3
А4 > П4	А4 > П4	А4 > П4

По результатам сравнения таблиц можно сделать вывод о ликвидности баланса ООО «ЭЛСА». Сопоставление итогов первой группы по активу и пассиву (наиболее ликвидных средств с наиболее краткосрочными обязательствами)

позволяет определить текущую ликвидность. По данному виду ликвидности баланс имеет платежный недостаток в 2014 году в размере 3012 тыс. руб., в 2015 году в размере 5329 тыс. руб., а в 2016 году – 7344 тыс. руб.

Сравнение итогов второй группы по активу и пассиву (быстрореализуемых активов с краткосрочными пассивами) показывает тенденцию увеличения или уменьшения текущей ликвидности в недалеком будущем.

ООО «ЭЛСА» по данному виду ликвидности имеет платежный излишек в 2014 году в размере 803 тыс. руб., в 2015 году в размере 157 тыс. руб., а в 2016 году – 363 тыс. руб.

Сравнение итогов третьей группы по активу и пассиву (медленнореализуемых активов с долгосрочными пассивами) отражает перспективную ликвидность. Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности предприятия на основе сравнения будущих поступлений и платежей. ООО «ЭЛСА» по данному виду ликвидности баланса имеет платежный излишек в 2014 году в размере 1030 тыс. руб., в 2015 году в размере 8618 тыс. руб., а в 2016 году 9062 тыс. руб.

Сопоставление итогов четвертой группы по активу и пассиву (труднореализуемых активов с постоянными пассивами) позволяет сделать вывод о наличии у предприятия собственных оборотных средств. ООО «ЭЛСА» в 2014 году имеет платежный недостаток в размере 4847 тыс. руб., в 2015 – 13790 тыс. руб., в 2016 году недостаток в размере 16043 тыс. руб.

2.2.3.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета - оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

Таблица 2.14 - Коэффициенты ликвидности ООО «ЭЛСА»

Показатель	Нормативное значение	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+;-)	
					2015/ 2014	2016/ 2015
Коэффициент текущей ликвидности	$1 \geq К_{тл} \leq 2$	3,11	0,75	0,31	-2,36	-0,44
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$К_{бл} \geq 1$	0,08	0,09	0,04	0,01	-0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности	$К_{ал} \geq 0,2 \ldots 0,5$	0,01	0	0	-0,01	0

Динамика коэффициентов ликвидности ООО «ЭЛСА» за 2014-2016 гг. приведена на рисунке 2.10.

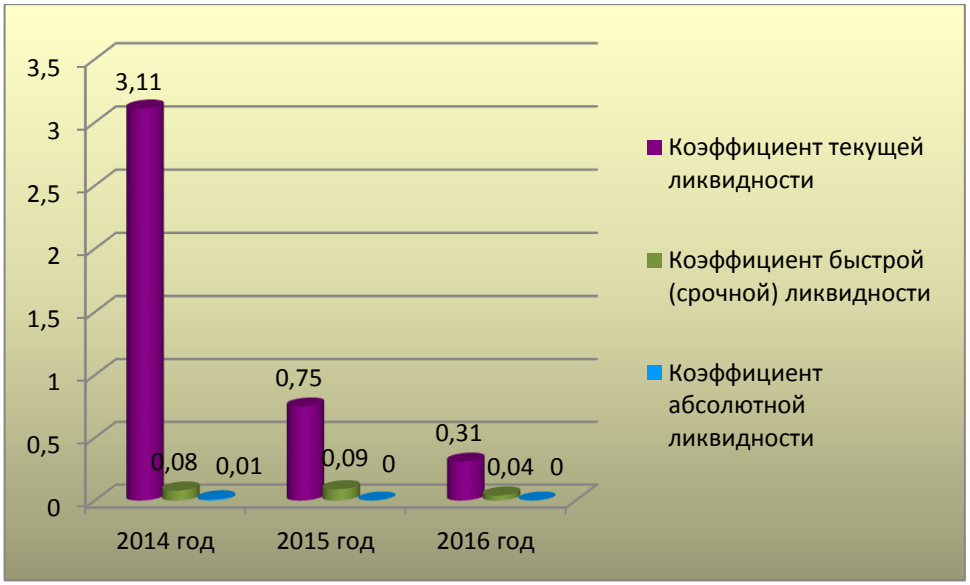

Рисунок 2.10. Динамика коэффициента ликвидности ООО «ЭЛСА»

1.Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия всеми его оборотными активами. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами.

$$\text{Ктл} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (8)$$

Ктл = стр. 1200 / стр. 1500

$1 \geq \text{Ктл} \leq 2$ - нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

Коэффициент текущей ликвидности за 2014 г. – 3,11; за 2015 г. – 0,75; за 2016 г. – 0,31. За 2015 и 2016 гг. значение коэффициента ниже нормы, это говорит о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств. За 2014 год - превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в 2 раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

2.Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия высоколиквидными активами (денежными средствами) и активами средней ликвидности (краткосрочными финансовыми вложениями и краткосрочной дебиторской задолженностью (до 12 месяцев)).

$$\text{Кбл} = \frac{\text{Ден.средства} + \text{Краткосроч.фин.влож.} + \text{Дебитор.задол.}}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (9)$$

Кбл = (стр. 1250 + стр. 1240 + стр. 1230) / стр. 1500

Кбл ≥ 1 - низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов.

За 2014 год - 0,08, за 2015 год – 0,09 и 2016 год – 0,04 данное условие не выполняется, это значит, что у компании может возникнуть дефицит ликвидных средств.

3.Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно.

$$\text{Кал} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (10)$$

Кал = стр. 1250 / стр. 1500

Кал ≥ 0,2 …0,5 - низкое значение указывает на снижение платежеспособности предприятия.

Условие не выполняется (за 2014 г. –0,01; за 2015 г. –0; за 2016 г. –0), для ООО «ЭЛСА» снижается платежеспособность с точки зрения эффективности работы предприятия. Низкое значение данного показателя свидетельствует о снижении платежеспособности предприятия.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

2.2.4 Оценка деловой активности предприятия

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии - это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

Среднюю величину актива определяют исходя из бухгалтерского баланса по формуле среднего арифметического:

$$Аср = (Он.п + Ок.п) / 2, \quad (11)$$

где Аср – средняя величина активов за расчетный период;

Он.п – остаток активов на начало расчетного периода;

Ок.п – остаток активов на конец расчетного периода.

2014 год – 20724,5 тыс. руб.

2015 год – 17412 тыс. руб.

2016 год – 14437 тыс. руб.

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности):

1. Оборачиваемость совокупного капитала

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (Коск) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

Коск = Выручка / Среднегодовая величина активов (12)

Коск = стр. 2110 №2 / 0,5 х (стр. 1600 нг + стр.1600 кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

2. Оборачиваемость текущих активов (оборачиваемость оборотных активов)

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Коа) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

Коа = Выручка / Среднегодовая стоимость оборотных активов (13)

Коа = стр. 2110 №2 / 0,5 х (стр. 1200 нг + стр.1200кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

3. Оборачиваемость собственного капитала

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коск) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

Коск = Выручка / Средняя величина собственного капитала (14)

Коск = стр. 2110 №2 / 0,5 х (стр. 1300нг + стр.1300кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

4. Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат (Комз) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

Комз = Выручка / Среднегодовая стоимость запасов (15)

Комз = стр. 2110 №2 / 0,5 х ((стр. 1210 + стр. 1220)нг + (стр. 1210 + стр. 1220)кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

Помз = 365 / Комз (16)

2014 год: Помз = 320,77.

2015 год: Помз = 279,47.

2016 год: Помз = 107,11.

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Коэффициент (Кодз) показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

Кодз = Выручка / Среднегодовая величина дебиторской задолженности (17)

Кодз = стр. 2110 №2 / 0,5 х (стр. 1230нг + стр.1230кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

Период оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость дебиторской задолженности в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$Пдз = 365 / Кодз \quad (18)$$

2014 год: Пдз = 68,28.

2015 год: Пдз = 14,07.

2016 год: Пдз = 15,43.

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кокз) показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$Кокз = Выручка / Среднегодовая\ величина\ кредиторской\ задолженности \quad (19)$$

Кокз = стр. 2110 №2 / 0,5 х (стр. 1520нг + стр.1520кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

Период оборота кредиторской задолженности (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам):

$$Пкз = 365 / Кокз \quad (20)$$

2014 год: Пкз = 68,92.

2015 год: Пкз = 142,82.

2016 год: Пкз = 242,92.

7. Оборачиваемость денежных средств

Коэффициент оборачиваемости денежных средств (Кодс) указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$Кодс = Выручка / Средняя\ сумма\ денежных\ средств \quad (21)$$

Кодс = стр. 2110 №2 / 0,5 х (стр. 1250нг + стр.1250кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

8. Фондоотдача основных средств

Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

Фондоотдача = Выручка / Среднегодовая стоимость основных средств (22)

Фо = стр. 2110 №2 / 0,5 х (стр. 1130нг + стр.1130кг) ф. №1

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, на сколько эффективно предприятие использует свои средства. Коэффициенты могут выражаться в днях, а также в количестве оборотов того либо иного ресурса предприятия за анализируемый период.

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла.

Производственный цикл (Цп) характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

Цп = Помз (23)

Продолжительность операционного цикла (Цо) характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.

Цо = Пдз + Помз (24)

Продолжительность финансового цикла (Цф) это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

$$Цф = Цо – Пкз \quad (25)$$

Цель управления оборотными средствами - сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня.

Таблица 2.14 - Показатели деловой активности ООО «ЭЛСА»

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+; -)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	0,66	0,62	0,66	-0,04	0,04
Коэффициент оборачиваемости текущих активов (оборачиваемости оборотных активов)	0,93	1,23	2,87	0,30	1,65
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	6,92	-16,75	-2,51	-23,67	14,24
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов (запасов и затрат)	1,14	1,31	3,41	0,17	2,10
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,35	25,94	23,65	20,59	-2,28
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,30	2,56	1,50	-2,74	-1,05
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	181,87	510,10		328,23	-510,10
Фондоотдача основных средств	27280	21424	19042	-5856	-2382
Производственный цикл (Цп)	320,77	279,47	107,11	-41,29	-172,36
Продолжительность операционного цикла (Цо)	389,04	293,55	122,54	-95,50	-171,00
Продолжительность финансового цикла (Цф)	320,12	150,73	-120,38	-169,40	-271,10

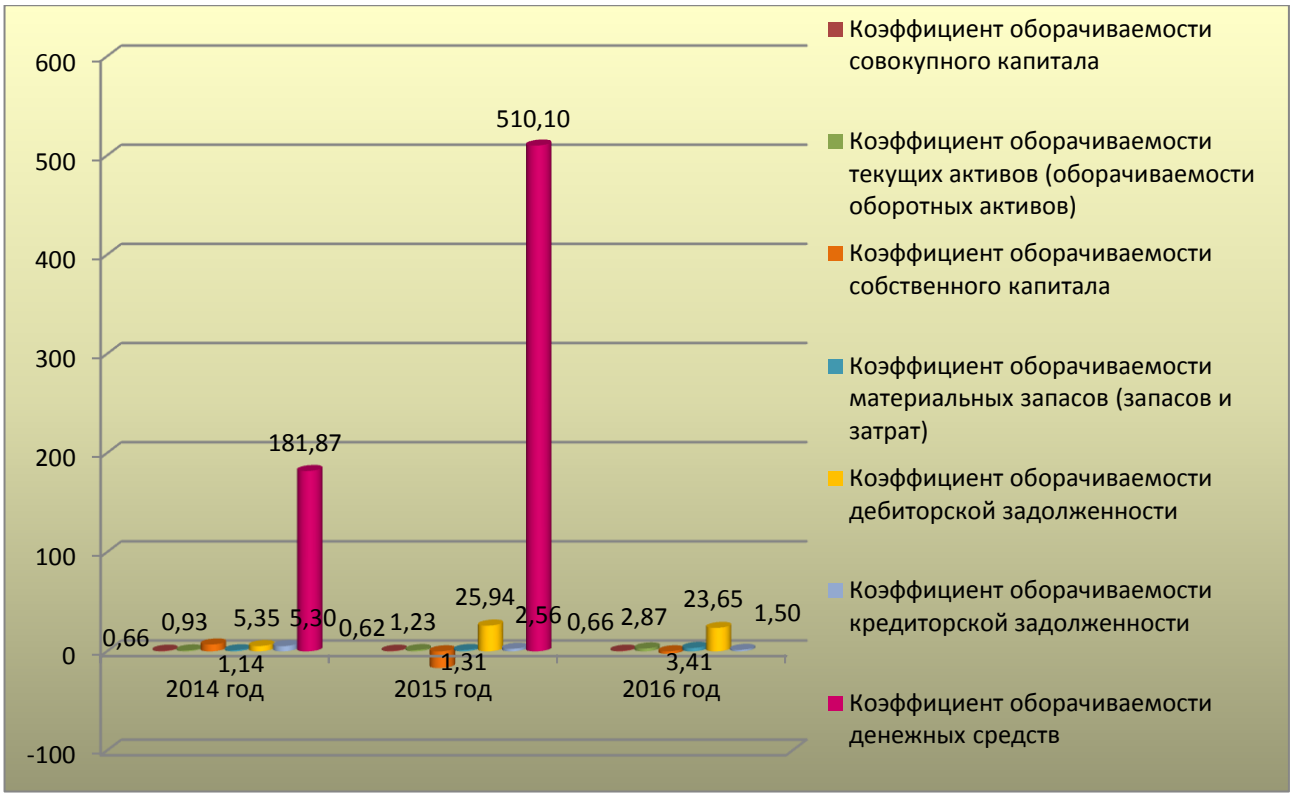

Рисунок 2.10 – Динамика коэффициентов оборачиваемости ООО «ЭЛСА»

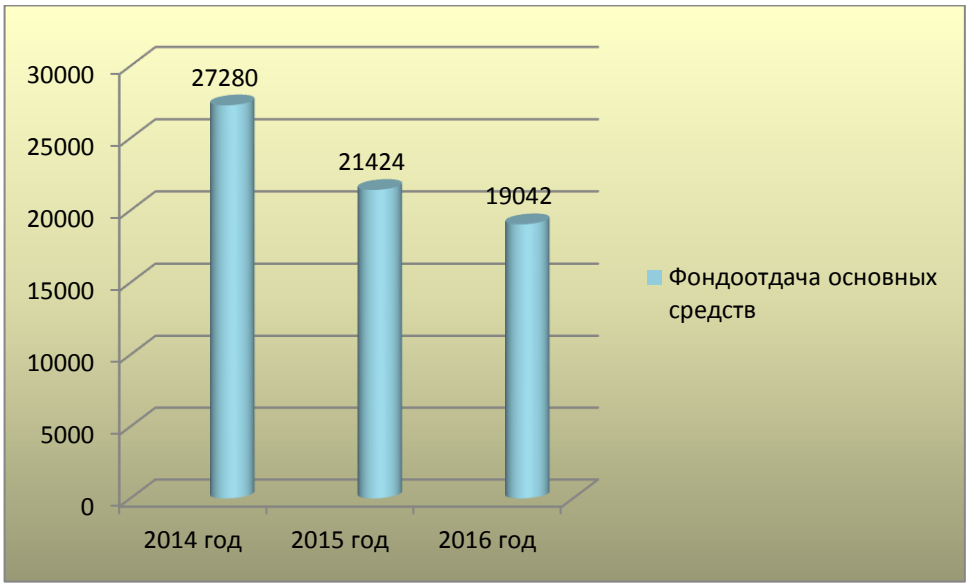

Рисунок 2.11 – Динамика фондоотдачи основных средств

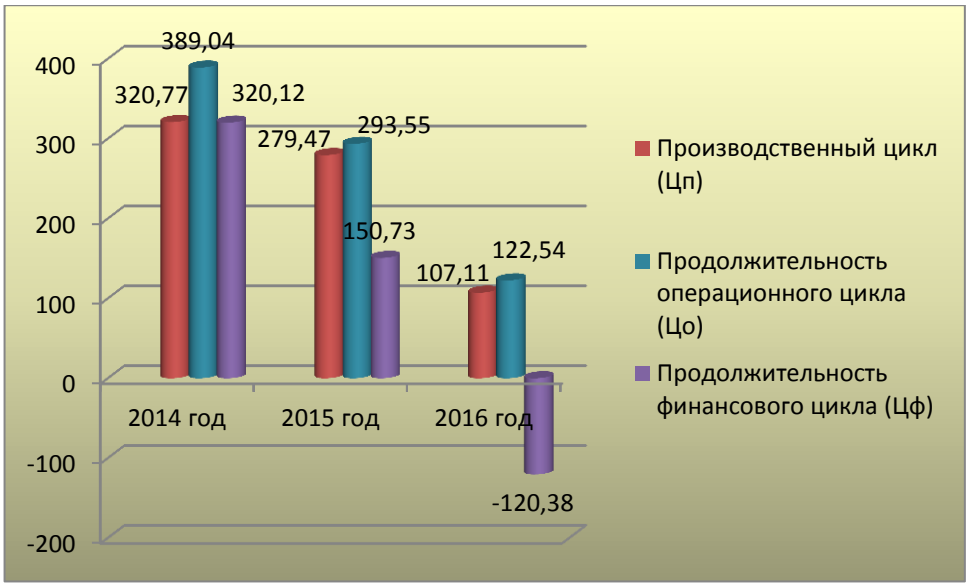

Рисунок 2.12 – Динамика продолжительности циклов

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Увеличение этого коэффициента в 2014 году, 2015 году и 2016 году свидетельствует об уменьшении объема предоставляемого кредита.

Показатель фондоотдачи основных средств на протяжении всего анализируемого периода падал, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных средств.

Из анализа видно, что продолжительность операционного цикла уменьшилась - это является положительной тенденцией, так как всегда необходимо стремиться к повышению данного показателя.

Продолжительность финансового цикла – это время, в течение которого ресурсы отвлечены из оборота. Продолжительность финансового цикла уменьшается - является положительной тенденцией.

Так как период оборачиваемости дебиторской задолженности выше периода оборачиваемости кредиторской задолженности - это отрицательно характеризует финансовое управление компанией на конец периода, поскольку приток денежных средств от дебиторов менее интенсивен, чем их отток кредиторам.

2.2.5 Анализ рентабельности деятельности предприятия

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия[12, с. 251].

Рентабельность — это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине используемых экономических ресурсов, вложенному капиталу. Рентабельность обычно рассчитывается в виде коэффициентов или в процентном отношении к тому или иному показателю[13,с. 293].

Рентабельность характеризует прибыльность, выгодность работы организации в целом, различных направлений деятельности (производственной, финансовой), прибыльность производства отдельных видов продукции, услуг.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций. Общая формула расчета рентабельности:

$$Р = П / V \times 100\%, \quad (26)$$

где Р – рентабельность;

П – прибыль предприятия;

V -показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности представлены в табл.2.15.

Таблица 2.15 - Коэффициенты рентабельности

Показатель	Формула расчета
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Средняя стоимость собственного капитала
Рентабельность внеоборотных активов	Чистая прибыль / Средняя стоимость внеоборотных активов

Продолжение таблицы 2.15

Показатель	Формула расчета
Рентабельность оборотных активов	Чистая прибыль / Среднее значение оборотных активов
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Среднее значение за период всех активов
Рентабельность основной деятельности (производства)	Прибыль от продаж / Издержки
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	Чистая прибыль / Выручка от продаж
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	Прибыль от продаж / Выручка от продаж

Показатели рентабельности ООО «ЭЛСА» представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 - Показатели рентабельности ООО «ЭЛСА»

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+;-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
Рентабельность собственного капитала, %	0,009	5,184	0,789	5,175	-4,395
Рентабельность внеоборотных активов, %	0,003	-0,382	-0,269	-0,385	0,113
Рентабельность оборотных активов, %	0,001	-0,380	-0,903	-0,381	-0,524
Рентабельность активов, %	0,001	-0,190	-0,207	-0,191	-0,017
Рентабельность основной деятельности (производства) , %	0,062	-0,185	-0,193	-0,247	-0,008
Рентабельность продаж (по чистой прибыли) %	0,001	-0,309	-0,314	-0,311	-0,005
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) , %	0,059	-0,227	-0,239	-0,285	-0,012

Из данных таблицы 2.16 видно, что в анализируемом периоде наблюдается снижение всех показателей рентабельности, что было обусловлено как снижением величины прибыли от продаж и чистой прибыли, так и ростом стоимости всего капитала предприятия, собственного капитала и производственных фондов.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. В 2014 году данный показатель составляет 0,059%; снижение рентабельности продаж в 2016 году до -0,239% связано с повышением затрат на производство и уменьшением чистой прибыли.

Динамика показателей рентабельности ООО «ЭЛСА» наглядно представлена на рисунке 2.13.

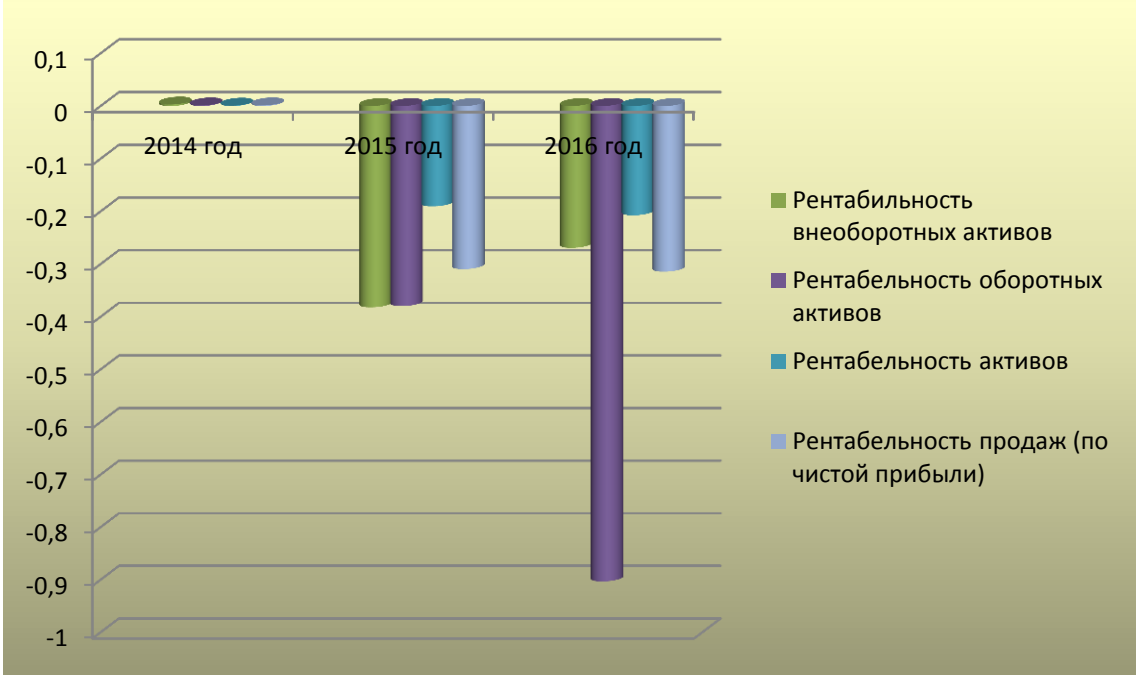

Рисунок 2.13 - Динамика показателей рентабельности ООО «ЭЛСА»

Рентабельность основной деятельности показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции или снижения затрат на производство при постоянных ценах. За анализируемый период значение данного показателя на ООО «ЭЛСА» уменьшилась с 0,062 % в 2014 году до -0,193% в 2016 году.

Рентабельность внеоборотных активов отражает эффективность использования внеоборотных активов. Рентабельность в 2015 году составляла -0,382% и данный показатель увеличивается в 2016 году на -0,269%.

Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период при действующем финансовом механизме. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели не отражают, поэтому снижение уровня рентабельности в

рассматриваемом периоде не всегда следует расценивать как негативную тенденцию. В данном случае наблюдается снижение всех показателей рентабельности деятельности предприятия, что свидетельствует о необходимости совершенствования финансового механизма предприятия.

2.3 Анализ затратности функционирования

Затраты являются важнейшим показателем производства или реализации товаров (услуг). Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности, эффективности деятельности.

Затраты – стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов. Затраты могут быть отнесены либо в активы, либо в расходы.

Группировка затрат по экономическим элементам предусматривает объединение отдельных расходов по признаку их однородности, безотносительно к тому, на что и где они израсходованы.

Экономическим элементом принято называть первичный однородный вид затрат на производство и реализацию продукции, который на уровне организации невозможно разложить на составные части.

В соответствии с пп.8 п.2 Приказа Министерства финансов РФ от 06.05.1999г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/08» расходы по обычным видам деятельности группируются по следующим экономическим элементам:

1) Материальные затраты.

2) Затраты на оплату труда.

3) Страховые взносы.

4) Амортизация.

5) Прочие затраты.

Материальные затраты включают в себя стоимостную оценку приобретаемых со стороны сырья и материалов; покупных материалов, запасных частей для ремонта средств труда; покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями; природного сырья; приобретаемого со стороны топлива всех видов; покупной энергии всех видов; тары; малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

Стоимость материальных ресурсов, учитываемых в данной группе, формируется исходя из цен их приобретения без учета НДС, наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

Из стоимости материальных ресурсов исключается стоимость возвратных отходов.

Затраты на оплату труда включают в себя оплату труда основного производственного персонала организации; премии рабочим и служащим за производственные результаты; стимулирующие и компенсирующие выплаты; компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством; затраты на оплату труда не состоящих в штате организации работников, занятых в основной деятельности; оплату очередных и дополнительных отпусков; единовременные вознаграждения за выслугу лет и другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством.

В элементе «Страховые взносы» отражаются обязательные начисления страховых взносов в размере, установленном законодательством, от затрат на оплату труда работников. В указанном элементе также учитываются взносы организаций по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в соответствии

с законодательством РФ, а также соответствующие отчисления (платежи) по добровольным видам страхования, пенсионного обеспечения.

Амортизация основных фондов – это затраты, которые отражают амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, сумма которых определяется исходя из балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, производимую в соответствии с законодательством. Поскольку амортизационные отчисления включаются в состав себестоимости, их величина сказывается на общей сумме подлежащих к уплате налогов. Это расчетная величина, позволяющая предприятию накапливать собственные средства для инвестиций. Денежную форму амортизационные отчисления приобретают при финансировании за счет этого источника инвестиционных программ.

Прочие затраты представляют собой обширную группу различных по экономическому содержанию затрат с разнообразными способами отнесения их на себестоимость продукции. Они включают в себя: некоторые виды налогов, сборов и платежей, в том числе по обязательным видам страхования; платежи за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ; вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения; затраты на командировки; за подготовку и переподготовку кадров; оплату услуги связи, вычислительных центров, банков; амортизациию по нематериальным активам, а также другие затраты[8, с. 63].

Классификация затрат по экономическим элементам ООО «ЭЛСА» приведены в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Анализ затратности функционирования ООО «ЭЛСА»

Показатели	2014 год	%	2015 год	%	2016 год	%	Изменение (+;-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Материальные затраты, тыс. руб.	12699	90,8	3705	58,7	1883	51,3	-8994	-1822
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	196	1,4	177	2,8	181	4,9	-19	4
Страховые взносы (30%), тыс. руб.	59	0,4	53	0,8	54	1,5	-6	1
Амортизация, тыс. руб.	593	4,2	712	11,3	830	22,6	119	118
Прочие затраты, тыс. руб.	446	3,2	1666	26,4	725	19,7	1220	-941
Итого по элементам затрат, тыс. руб.	13993	100	6313	100	3673	100	-	-

В 2014 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «ЭЛСА» занимали материальные затраты (90,8%). Затраты на оплату труда составляют 1,4% в структуре себестоимости.

В 2015 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «ЭЛСА» занимали материальные затраты (58,7%) и прочие затраты (26,4%). Затраты на оплату труда составляют 2,8% в структуре себестоимости.

В 2016 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «ЭЛСА» занимали материальные затраты (51,3%) и затраты на амортизацию (22,6%). Затраты на оплату труда составляют 4,9% в структуре себестоимости.

Динамика затрат ОО «ЭЛСА» представлена на рисунке 2.14.

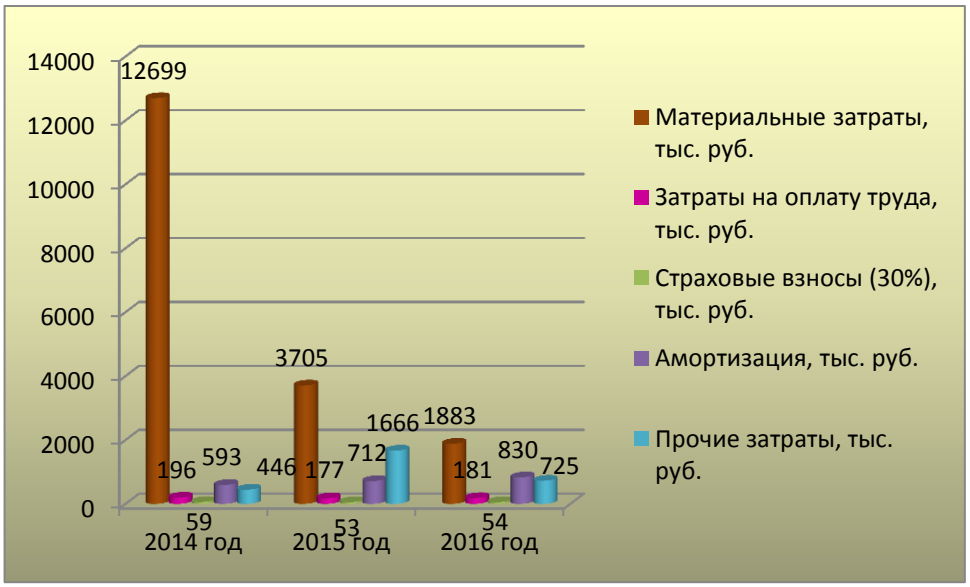

Рисунок 2.14 – Динамика затрат ООО «ЭЛСА»

Для анализа затратности функционирования предприятия целесообразно рассчитать показатель – затраты на 1 рубль реализованной продукции. Данный показатель является относительным, то есть не зависящим от объема производства продукции. Это показатель эффективности, цель анализа данного показателя – изучение затратности работы предприятия в динамике.

Данный показатель – затраты на 1 рубль реализованной продукции ($З_р$) – рассчитывается по следующей формуле:

$$З_р = С_п / В_р, \quad (27)$$

где $С_п$ – полная себестоимость продукции;

$В_р$ – выручка (нетто) от реализации продукции.

За 2014 год данный -0,941. За 2015 год показатель составил -1,227, то есть произошло уменьшение на 0,285. За 2016 год данный показатель составил -1,239, то есть произошло уменьшение на 0,012. Данное изменение нельзя назвать явной отрицательной тенденцией в развитии предприятия. Так как уровень ниже единицы, то производство продукции является рентабельным.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЭЛСА»

3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности

В условиях современной рыночной экономики все предприятия должны заботиться об эффективности производства, которое является важным показателем успешности и конкурентоспособности предприятия.

Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание действий по реализации инвестиций[15, с.38].

Традиционный хлеб и батоны являются самыми популярными видами хлебобулочных изделий. Поэтому их производство, в том числе небольшими партиями – это востребованный во все времена бизнес. Частные пекарни, как правило, размещены в непосредственной близости от места проживания своих клиентов, несут минимальные логистические затраты и продают хлеб и батоны, что называется с пылу, с жару в наисвежайшем виде. Да и на запросы потребителей мини-пекарни способны откликнуться гораздо быстрее, чем большие хлебозаводы, где изменение рецептуры влечет за собою серьезные последствия для всех стадий производства и сбыта[24].

Для любого хлебопекарного предприятия, прежде всего, важна хлебопекарная печь, а выбор печи зависит от, прежде всего, производительности цеха и выпускаемого ассортимента продукции.

Для мини-пекарен, мелкосерийной выпечки идеально подходят ярусные печи. Ярусные печи имеют каменный под, который нагревшись, равномерно распределяет тепло по всей рабочей камере. В итоге хлебобулочные изделия полностью пропекаются и не подгорают. Традиционные печи большинства

народов мира, в том числе и русскую печь, можно смело отнести к подовым печам. Именно за счет аккумулирования и отдачи тепла получается отменный вкус хлеба, пирогов, пиццы и других хлебобулочных изделий. Печи данного типа еще хороши и тем, что при их эксплуатации не требуются противней – тестозаготовка может располагаться непосредственно на каменном поде [24].

Мини-пекарня ООО «ЭЛСА» использует ярусные печи хлебопекарные электрические ХПЭ-500 в количестве восьми штук. Стоимость оборудования этой модели составляет 45000 руб.

Таблица 3.1 – Технические характеристики ХПЭ-500

Номинальная потребляемая мощность, кВт	19,2
Масса, кг	370
Габариты оборудования, мм:	
- ширина	1160
- глубина	1050
- высота	1625
Производительность, за 1 выпечку, шт:	
- хлеб формовой (форма Л7)	72
- батон 0,3 кг	42

При средних объемах производства рекомендуется использовать ротационные печи. В основе работы ротационных печей лежат два процесса – ротации и конвекции. Ротация представляет собою вращение рабочей тележки внутри печи, а конвекция — в обдувании горячим воздухом тестозаготовок[24].

Ротационные печи дают возможность выпекать продукцию из пшеничной, ржаной и ржано-пшеничной муки. В частности, это оборудование обеспечивает выпечку формовых и подовых сортов хлеба[28].

Конструкция ротационной печи включает в себя освещаемую пекарную камеру, дверь со стеклом, теплообменник и привод реверсивно вращающейся платформы, а также системы принудительной циркуляции воздуха, автоматического управления, пароувлажнения и пароудаления.

Хлебобулочные и кондитерские изделия выпекаются в специальных секциях (кассетах) хлебных форм или на противнях. Равномерный нагрев по всему объему пекарной камеры обеспечивается посредством принудительной системы циркуляции воздуха. Выпечка производится в автоматическом режиме в соответствии с установленной оператором программой.

Ключевые особенности ротационных печей компании — высокий уровень автоматизации и наличие нескольких режимов работы[28].

Одним из способов повышения эффективности деятельности ООО «ЭЛСА» является замена устаревших печей новыми. Я предлагаю заменить печи ХПЭ-500 на более современные и качественные итальянские ротационные печи хлебопекарные электрические WLBake ROTOR 9E. Вместо 8 ярусных купить 4 ротационные.

Таблица 3.2 – Технические характеристики WLBake ROTOR 9E

Номинальная потребляемая мощность, кВт	16,2
Масса, кг	950
Габариты оборудования, мм:	
- ширина	1100
- глубина	1540
- высота	2330
Производительность, за 1 выпечку, шт:	
- хлеб формовой (форма Л7)	180
- батон 0,3 кг	105

Рисунок 3.1 - Ротационная печь (электрическая) WLBake ROTOR 9E

Закупка данного оборудования предполагает значительное снижение затрат на электроэнергию. Также, с приобретением данного оборудование увеличится производительность.

Номинальная мощность ярусных печей ХПЭ-500 составляет 19,2 кВт, затраты на электроэнергию составят:

$$19{,}2_{\text{кВт}} * 12_{\text{часов}} * 365_{\text{дней}} = 84096 \text{ кВт (всего в год)}$$

1 кВт*ч - 3 руб.

$$84096 * 3 = 252288 \text{ руб.}$$

Так как пекарня использует 8 печей, то затраты на электроэнергию в год составят:

$$252288 * 8 = 2018304 \text{ руб.}$$

А закупка нового оборудования значительно уменьшит затраты на электроэнергию. Номинальная мощность ротационных печей WLBake ROTOR 9E составляет 16,2 кВт. А значит затраты на электроэнергию составят:

$$16{,}2_{\text{кВт}} * 12_{\text{часов}} * 365_{\text{дней}} = 70956 \text{ кВт (всего в год)}$$

1 кВт*ч - 3 руб.

$$70956 * 3 = 212868 \text{ руб.}$$

А так как я предлагаю приобрести 4 ротационных печей, то затраты на электроэнергию в год составят:

$$212868 * 4 = 851472 \text{ руб.}$$

А значит, что предприятие будет экономить в год:

$$2018304 - 212868 = 1166832 \text{ руб.}$$

Я выбрала торговую марку WLBake, потому что контроль качества товаров осуществляется непосредственно специалистами компании, что позволяет гарантировать соблюдение всех норм и требований, предъявляемых к оборудованию для профессиональной кухни, хлебопекарных производств и предприятий ритейла.

Высокопроизводительная и функциональная электрическая печь WLBake ROTOR 9E отлично подходит для изготовления различных хлебобулочных изделий. Модель оснащена автоматическим пароувлажнением, благодаря чему поверхность выпекаемых изделий становится блестящей. Печь выполнена исключительно из нержавеющей стали[27].

Особенности:

– Программируемая панель управления позволяет работать в автоматическом или ручном режиме;

– 99 установленных программ с возможностью изменения до 8 различных этапов выпечки;

– Система крепления тележки – платформа.

– Увеличенный вытяжной навес с вентилятором.

– Количество уровней 9;

– Размер противня 400х600/450х650 мм.

– Комплектуется расстоечной камерой на 18 противней[27].

В предлагаемой модели также есть наличие автоматического пароувлажнения, благодаря чему поверхность выпекаемых изделий становится блестящей. Печь очень проста в обращении благодаря электронной системе управления. Печь снабжена автоматической заслонкой. Стоимость оборудования этой модели составляет 550000 руб.

В таблице 3.3 произведены расходы на капиталовложения. В целом проекта потребность в капитале на осуществление инвестиционного проекта составит 2 204 000 рублей.

Таблица 3.3 – Капитальные вложения на покупку печей

В тыс. руб.

Наименование	Итого затрат, тыс. руб.
Основные фонды всего, в том числе:	
Ротационные печи (электрические) WLBake ROTOR 9E (4 шт)	2 200,00
Затраты на установку оборудований	4,00
Итого	2 204,00

В таблице 3.4 представлен расчет суммы амортизационных отчислений основных фондов, которая составила 2 200 000 рублей.

Таблица 3.4 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	2 200,00
Амортизация, тыс.руб.	220,00

Текущие издержки включают в себя материальные затраты, которые в сумме составят 11 850 000 рублей.

Прочие расходы включают в себя: электроэнергию, водоснабжение. Они составят 95 000 рублей.

Текущие издержки при осуществлении инвестиционного проекта составят 12 438 000 рублей (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Текущие издержки предприятия

Наименование	Всего, тыс. руб.	в том числе	
		постоянные издержки, тыс.руб.	переменные издержки, тыс.руб.
1 Материальные затраты, в том числе:	11 850		11 850
1.1 Сырье и материалы:	8 300		8 300
Мука высший сорт	3 859		3 859
Масло подсолнечное нерафинированное	33		33
Маргарин сливочный	213		213
Дрожжи хлебопекарские сухие	236		236
Мука ржаная	3 850		3 850
Соль поваренная	109		109
1.2 Транспортные расходы	10		10
1.3 Коммунальные услуги	3 540		3 540
Водоснабжение	1 800		1 800
Электроэнергия	1 740		1 740
2 Затраты на оплату труда	210		210
3 Страховые взносы (30%)	63		63
4 Амортизация	220	220	
5 Прочие затраты	95	95	
Итого затраты	12 438	315	12 123

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта, порождающего данный инвестиционный процессцелям и интересам его участников. Осуществление эффективных проектов увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами (фирмами (акционерами и работниками), банками, бюджетами разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности[1, с. 67].

Оценка эффективности инвестиционных проектов — один из главных элементов инвестиционного анализа. Она является основным инструментом правильного выбора из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективного, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисковхъ[20].

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов в зависимости от интересов его участников.

Выделяют следующие показатели соотношение затрат и результатов от эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых

финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование) [7, с. 67].

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t-ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α t), определяемый как

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+E)^t} \quad (28)$$

где t - номер шага расчета (t = 0,1,... T); T - период планирования; E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$ЧДД = \sum_{t=0}^{T}(R_t - З_t^+) \times \alpha_t - K \quad (29)$$

где Rt - результаты, достигаемые на t-ом шаге расчета;

З+t - затраты, осуществляемые на t-ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

α t - коэффициент дисконтирования.

Сумма дисконтированных капиталовложений (К), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^{T} K_t \times \alpha_t \quad (30)$$

где Kt - капиталовложения на t-ом шаге.

В случае если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффектам к приведенным капиталовложениям:

$$ИД = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^{m} (R_t - З_t^+) \times \alpha_t \quad (31)$$

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы – неэффективен [7, с. 79].

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта (Е), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть Е находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^{T} \frac{R_t - З_t^+}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^{T} \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (32)$$

Найденное значение Евнд (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости инвестиций - период от начала реализации проекта, за который инвестиционные вложения покрываются суммарными доходами. Для определения срока окупаемости рассчитывается период, за пределами которого интегральный эффект становится положительным.

Срок окупаемости проекта, представляет собой расчетную дату, начиная с которой чистый дисконтированный доход принимает устойчивое положительное значение.

На практике применяют метод приблизительной оценки срока окупаемости:

$$Т_{ок} \approx t_{-} - \frac{ЧДД_{-}}{ЧДД_{+} - ЧДД_{-}}, \quad (33)$$

где t_{-} - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимает отрицательное значение;

$ЧДД_{-}$ - последнее отрицательное значение ЧДД;

$ЧДД_{+}$ - первое положительное значение ЧДД.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t-ом шаге определяет излишние денежные средства на t-ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на t-ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности [7, с. 84].

3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 14% в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологического оборудования.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 10% (по состоянию на 31.12.2016);
- риск недополучения прибыли 4%.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Расчет экономической эффективности проекта состоит из описания инвестиционной (таблица 3.6), операционной (таблица 3.7) и финансовой деятельности (таблица 3.8).

Итоговые данные вышеназванных таблиц использованы для расчета сальдо денежных потоков (таблица 3.10).

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Расходы на приобретение активов, всего в том числе: за счет собственных средств за счет заемных средств.	2 204,00 2 204,00 0,00								2 204,00 0,00
2. Поток реальных средств 2.1. По шагам 2.2. Нарастающим итогом	 -2 204,00 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00
3. Поток дисконтированных средств 3.1. По шагам 3.2. Нарастающим итогом	 -2 204,00 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00	 -2 204,00

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Экономический эффект от внедрения СП НКТ	13 167,00	13 167,00	13 167,00	13 167,00	13 167,00	13 167,00	13 167,00	13 167,00	105 336,00
2. Текущие издержки	12 218,00	12 218,00	12 218,00	12 218,00	12 218,00	12 218,00	12 218,00	12 218,00	97 744,00
3. Амортизация основных средств	220,40	220,40	220,40	220,40	220,40	220,40	220,40	220,40	1 763,20
4. Валовый доход	728,60	728,60	728,60	728,60	728,60	728,60	728,60	728,60	5 828,80
5. Налог на прибыль (20%)	145,72	145,72	145,72	145,72	145,72	145,72	145,72	145,72	1 165,76
6. Чистая прибыль	582,88	582,88	582,88	582,88	582,88	582,88	582,88	582,88	4 663,04
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	6 426,24
7.2. Нарастающим итогом	803,28	1 606,56	2 409,84	3 213,12	4 016,40	4 819,68	5 622,96	6 426,24	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	803,28	704,63	618,10	542,19	475,61	417,20	365,96	321,02	4 247,99
8.2. Нарастающим итогом	803,28	1 507,91	2 126,01	2 668,20	3 143,81	3 561,01	3 926,97	4 247,99	

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Собственный капитал.	2 204,00								2 204,00
2. Поток реальных средств 2.1. По шагам 2.2. Нарастающим итогом.	 2 204,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	2 204,00
3. Поток дисконтированных средств 3.1. По шагам 3.2. Нарастающим итогом.	 2 204,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	 0,00 2 204,00	2 204,00

Таблица 3.9 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Поток реальных средств (ЧРД) 1.1. По шагам 1.2. Нарастающим итогом.	 -1 400,72 -1 400,72	 803,28 -597,44	 803,28 205,84	 803,28 1 009,12	 803,28 1 812,40	 803,28 2 615,68	 803,28 3 418,96	 803,28 4 222,24	4 222,24
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД) 2.1. По шагам 2.2. Нарастающим итогом.	 -1 400,72 -1 400,72	 704,63 -696,09	 618,10 -77,99	 542,19 464,20	 475,61 939,81	 417,20 1 357,01	 365,96 1 722,97	 321,02 2 043,99	 2 043,99

Таблица 3.10 – Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	6 426,24
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	803,28	1 606,56	2 409,84	3 213,12	4 016,40	4 819,68	5 622,96	6 426,24	

Таблица 3.11 – Ставка дисконтирования и чистый доход

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2017	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
0	-1 400,72	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	4 222,24
0,1	-1 400,72	730,25	663,87	603,52	548,65	498,77	453,43	412,21	2 509,98
0,2	-1 400,72	669,40	557,83	464,86	387,38	322,82	269,02	224,18	1 494,78
0,3	-1 400,72	617,91	475,31	365,63	281,25	216,35	166,42	128,02	850,16
0,4	-1 400,72	573,77	409,84	292,74	209,10	149,36	106,68	76,20	416,97
0,5	-1 400,72	535,52	357,01	238,01	158,67	105,78	70,52	47,01	111,81
0,6	-1 400,72	502,05	313,78	196,11	122,57	76,61	47,88	29,92	-111,79
0,7	-1 400,72	472,52	277,95	163,50	96,18	56,57	33,28	19,58	-281,14
0,8	-1 400,72	446,27	247,93	137,74	76,52	42,51	23,62	13,12	-413,02
0,9	-1 400,72	422,78	222,52	117,11	61,64	32,44	17,07	8,99	-518,17
1	-1 400,72	401,64	200,82	100,41	50,21	25,10	12,55	6,28	-603,72

Для того, чтобы определить эффективность проекта, рассчитаем индекс доходности:

ИД = 4 247,99 / 2204 = 1,9

Индекс доходности > 1, что свидетельствует об эффективности данного инвестиционного проекта.

Расчет внутренней нормы доходности сводится к расчету такой нормы дисконтирования (Е), которая обращает в нуль величину чистого дисконтированного дохода (рисунок 3.2).

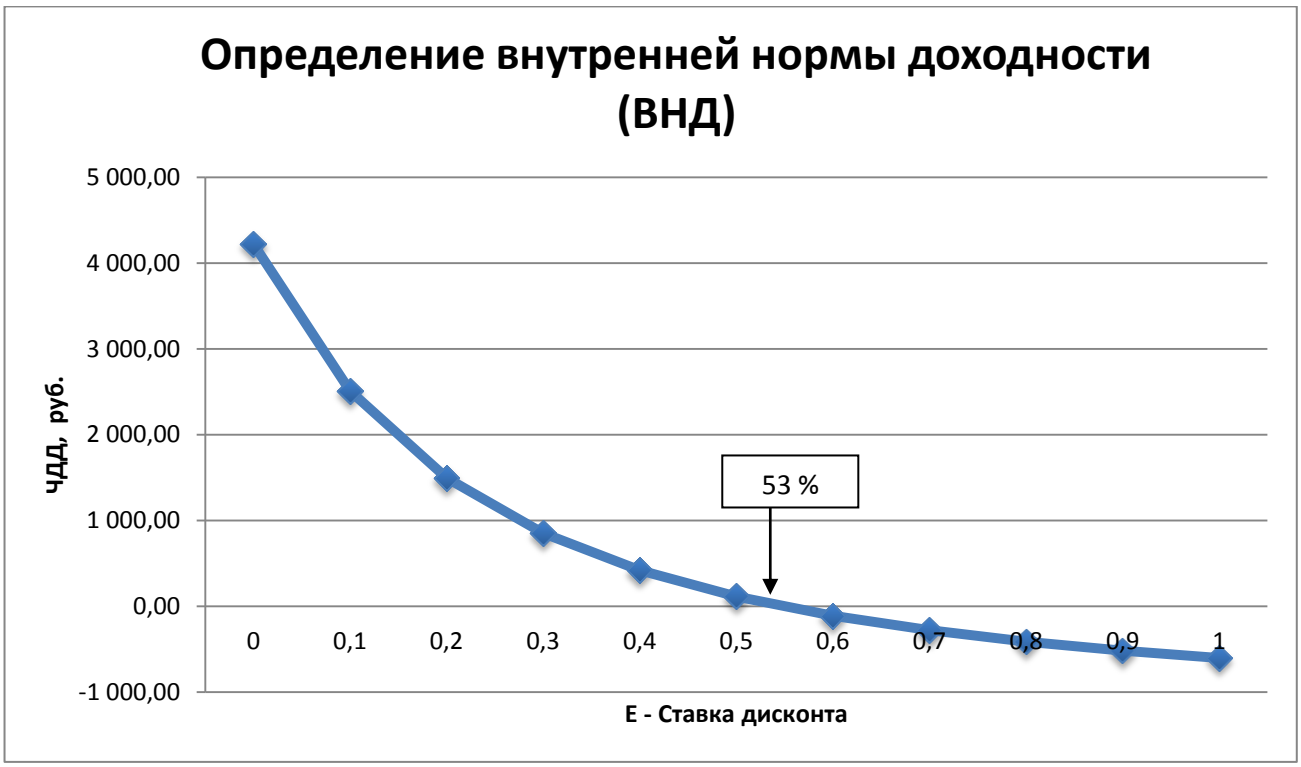

Рисунок 3.2 - Внутренняя норма доходности проекта

Внутренняя норма доходности данного проекта составляет 53% в год.

Инвестиционный проект потребует 2 204 000 руб. капитальных вложений за весь период планирования и принесет на конец периода планирования 4 222 240 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 4 222 240 руб., чистый дисконтированный доход составит 2 043 990 рублей.

Срок окупаемости проекта составит:

$Т_{ок}$ = 2 – (-77,99) / 464,20 – (-77,99) = 2,14 года.

Чистый дисконтированный доход положителен, индекс доходности превышает единицу, следовательно проект можно охарактеризовать эффективным.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта по избранной схеме финансирования.

Таблица 3.12 – Расчет эффективности инвестиционного проекта

В тыс. руб.

Показатель	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-2 204,00							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-2 204,00							
Поток реальных средств от операционной деятельности	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28	803,28
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	803,28	704,63	618,10	542,19	475,61	417,20	365,96	321,02
Чистый реальный доход (ЧРД)	-1 400,72	-597,44	205,84	1 009,12	1 812,40	2 615,68	3 418,96	4 222,24
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-1 400,72	-696,09	-77,99	464,20	939,81	1 357,01	1 722,97	2 043,99
Сальдо денежных потоков (СДП)	803,28	1 606,56	2 409,84	3 213,12	4 016,40	4 819,68	5 622,96	6 426,24

На основании данных вышеуказанных таблиц составлен график (рисунок 3.3), который демонстрирует показатели эффективности проекта: чистый реальный доход, чистый дисконтированный доход, потоки дисконтированных средств от инвестиционной и операционной деятельности, потоки реальных средств от инвестиционной и операционной деятельности, а также сальдо денежных потоков.

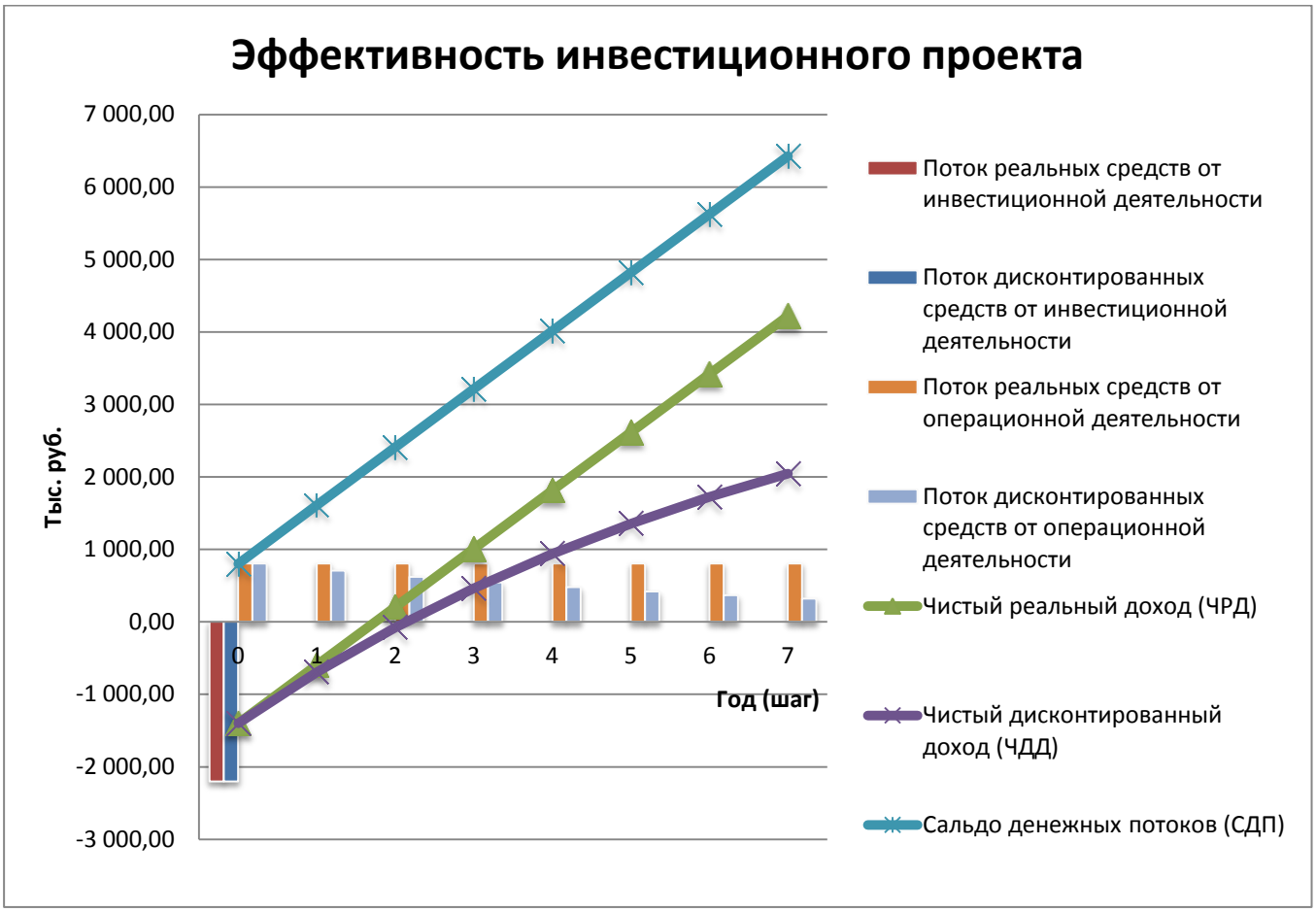

Рисунок 3.3 - Показатели эффективности инвестиционного проекта

Реализация проекта по производству стеклопластиковой арматуры позволяет повысить эффективность деятельности предприятия, приобрести дополнительную выручку от реализации продукции.

Оценка коммерческой эффективности проекта носит предварительный характер, и требует необходимости проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Риск инвестиционного проекта – это возможность возникновения финансовых потерь вследствие неопределенности условий инвестиционной деятельности; феномен, который проявляется в обстоятельствах, когда представляется реальным идентифицировать возможные исходы и вероятность их осуществления, не будучи уверенным, какой именно исход будет иметь место в действительности.

Анализ чувствительности – это один из методов оценки эффективности того или иного проекта, который применяется не только в отечественной, но и в зарубежной инвестиционной практике. В некоторых финансовых источниках можно встретить следующее название метода – имитационное моделирование.

Главная цель и задача – определить, как могут повлиять изменения исходных данных проекта на его конечный, а точнее, финансовый результат.

При проведении анализа чувствительности данного проекта варьирующими факторами приняты выручка, текущие издержки, налоги, уплачиваемые предприятием.

Таблица 3.13 – Значения чистого дисконтированного дохода при изменении варьирующих факторов

В тыс.руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	849,60			4 247,99			7 646,38
Текущие издержки		6 711,82		4 247,99		1 784,16	
Налоги			4 290,47	4 247,99	4 205,51		

На основе значений чистого дисконтированного дохода при изменении различных факторов строится диаграмма, получившая название «Паук» (рисунок 3.3).

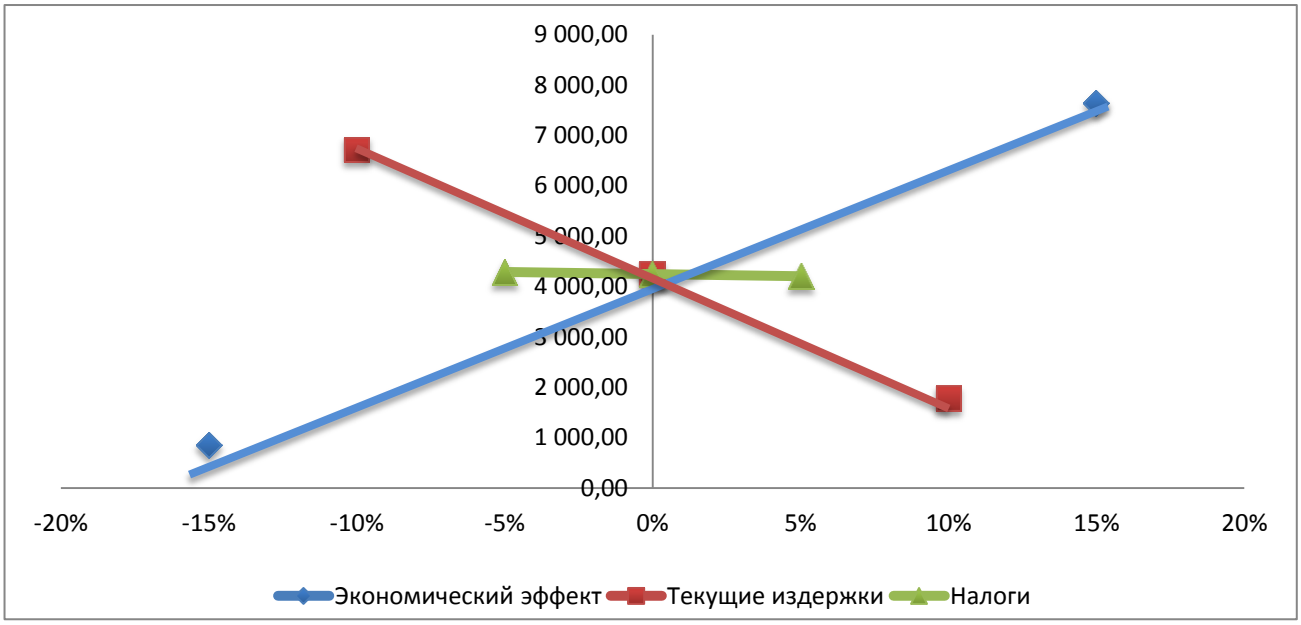

Рисунок 3.3 – Диаграмма «Паук»

График находится в положительной области, поэтому можно сделать вывод: проект сможет выдержать рост текущих издержек на 10%, снижение экономического эффекта на 15%. Проект внедрению ротационных печей экономически целесообразен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведения исследования дана общая характеристика ООО «ЭЛСА», произведен анализ основных показателей экономической деятельности, проведен анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности предприятия. Все расчеты выполнены на основе данных бухгалтерской отчетности за 2014-2016 гг. Также произведена оценка эффективности инвестиционного проекта.

Целями деятельности ООО «ЭЛСА» являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Предметом деятельности ООО «ЭЛСА» является: производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения; производство сухих хлебобулочных изделий и мучных кондитерских изделий длительного хранения т.д.

Перспективной для развития предприятия ООО «ЭЛСА» является стратегия нововведений: активное внедрение инновационных (современных) производственных технологий.

На предприятия линейная структура управления.

Во второй главе представлен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭЛСА».

Проведенный анализ показал, что в течение всего анализируемого периода наблюдается снижение оборотных активов, а также значительный подъем и последующее снижение внеоборотных активов. За 2015 внеоборотные активы увеличились на 96%, а за 2016 год уменьшились на 6,4%, оборотные активы уменьшились на 66,5% в 2015 году и в 2016 году уменьшились на 48,7%. Уменьшение оборотных активов говорит о неоднозначных изменениях, происходящих в финансовом состоянии фирмы. Такая динамика говорит о сохранении на предприятии достаточного минимума внеоборотных активов и

сохранении высокого производственного потенциала. Но также показывает о нестабильности объемов оборотных активов, что связанно со спецификой деятельности предприятия.

В структуре пассива собственный капитал уменьшается (на начало периода – 5,37%), при этом наблюдается постепенное уменьшение: -14,5% в 2015 году, -40,7 в 2016 году. А уменьшение доли собственного капитала характеризует предприятие как финансово неустойчивое с точки зрения наличия резерва покрытия задолженности при убытках .Доля заемного капитала на протяжение анализируемого периода постепенно увеличивается: 94,63% в 2014 г, и 114,5% в 2015 г. до 140,7 в 2016 году. Это является отрицательным моментом, так как предприятие не может в случае необходимости покрыть все обязательства собственными средствами.

В анализируемом периоде наблюдается снижение всех показателей рентабельности, что было обусловлено как снижением величины прибыли от продаж и чистой прибыли, так и ростом стоимости всего капитала предприятия, собственного капитала и производственных фондов.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. В 2014 году данный показатель составляет 0,059%; снижение рентабельности продаж в 2016 году до -0,239% связано с повышением затрат на производство и уменьшением чистой прибыли.

Результаты оценки эффективности проекта:

Индекс доходности составляет 1,9. Внутренняя норма доходности составляет 53%. Чистый реальный доход составляет 4222,24 тыс. руб., а чистый дисконтированный доход 2043,99 тыс. руб. Срок окупаемости проекта составляет 2 года и 1 месяц.

В соответствии с вышеизложенным, можно заключить, что задачи выпускной квалификационной работы решены, поставленная цель достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Балдин, К. В.Управление инвестициями: Учебник для бакалавров / К. В. Балдин, Е.Л. Макриденко, О. И. Швайка; под ред. докт. экон. наук, проф. К. В. Балдина. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 240 с.

2 Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 372 с.

3 Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции : учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – 304 с. – (Бакалавриат).

4 Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2014.- 400 с.: ил.

5 Данилов, В. Бизнес Нижневартовска/ В.Данилов- ХМАО-Югра, Нижневартовск: Изд-во «Март Пресс», 2007.-368 с.

6 Ковалев, В.А. Современный стратегический анализ: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – Спб.: Питер, 2016. – 288 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).

7 Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 204 с.

8 Липчиу, Н.В. Корпоративные финансы: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. проф. Н.В. Липчиу, - М.: КНОРУС, 2015. – 232 с. (Бакалавриат).

9 Магомедов, М.Д. Экономика пищевой промышленности: Учебник / М.Д. Магомедов, А.В. Заздравных, Г.А. Афанасьева. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 232 с.

10 Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 9-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2014. – 192 с. – (Бакалавриат).

11 Новичков, В.И. Стратегический менеджмент: Учебно-методический комплекс для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» / В. И. Новичков, В. Р. Дембовский, И. М, Виноградова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 202 с.

12 Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.Н. Савиных. – М.: КНОРУС, 2015. – 300 с. (Бакалавриат и магистратура).

13 Тебекин, А.В. Менеджмент организации : учебник / А.В. Тебекин, Б.С. Касаев. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – 420 с.

14 Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т. У. Турманидзе. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 287 с.

15 Чиненов, М. В. Инвестиции : учебное пособие / М.В. Чиненов, А.И. Черноусенко, В.И. Зозуля, Н.А. Хрусталева ; под ред. М.В. Чиненова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 366 с.

16 Должностная инструкция бухгалтера ООО «ЭЛСА», 2013-3 с.

17. Должностная инструкция заместителя директора по производству ООО «ЭЛСА», 2013-3 с.

18 Устав ООО «ЭЛСА» , 2013-16 с.

19Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия - http://www.grandars.ru

20 Анализ чувствительности инвестиционного проекта - http://tv-bis.ru/investitsionnyiy-analiz

21 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов - http://www.elitarium.ru

22 Особенности экономического развития предприятий хлебопекарной промышленности России - http://pandia.ru

23 Оценка и перспективы развития хлебопекарной отрасли России - http://sibac.info

24 Печи для хлеба и батонов: подбор печей для мини-пекарен и хлебозаводов - http://testim.golfstream.org

25 Пищевая промышленность - http://www.grandars.ru/

26 Проблемы пищевой промышленности - http://about-prom.ru

27 Ротационная хлебопекарная печь WLBake ROTOR 9E - http://balttech.ru

28 Типы печей для выпечки хлебобулочных изделий - https://voskhod-saratov.ru

29 Хлебопекарная промышленность в России развивается слабо - http://foods.media