

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ финансового состояния предприятия

УДК 005.52:658.14

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3А41	Поцелуева Полина Николаевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Жданова Анна Борисовна	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.филос.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Видяев Игорь Геннадьевич	к.э.н.		

Томск – 2019

Запланированные результаты обучения по программе
38.03.02 Менеджмент

Код	Результат обучения
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P1	Применять гуманитарные и естественно-научные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов
P2	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
P3	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
P4	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
P5	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
P6	Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типов рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию
P7	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
P8	Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти
<i>Универсальные компетенции</i>	
P9	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
P10	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности
P11	Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
 Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:
 Руководитель ООП
 _____ Видяев И.Г.
 (Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3А41	Поцелуевой Полине Николаевне

Тема работы:

Анализ финансовой деятельности предприятия	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:	01.06.2019
--	------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<p>Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i></p>	<p>Цель выпускной квалификационной работы состоит в исследовании финансового состояния ООО «Митра», выявлении основных проблем финансовой деятельности и предложения рекомендаций по управлению финансами. Объектом исследования является ООО «Митра». Предметом исследования финансовые процессы предприятия и конечные производственно-хозяйственные результаты его деятельности.</p>
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений</i></p>	<p>1. Изучить теоретические основы анализа финансового состояния предприятия; 2. Провести анализ финансового состояния</p>

<i>мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	ООО «Митра» за 2016 – 2018 гг. ; 3. Разработать направления укрепления финансового состояния предприятия;
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	1. Организационная структура предприятия 2. Динамика активов предприятия 3. Анализ пассивов предприятия 4. Структура активов и пассивов предприятия 5. Анализ ликвидности баланса 6. Показатели финансовой устойчивости 7. Анализ динамики доходов и расходов предприятия 8. Показатели рентабельности предприятия 9. Финансовые показатели после реализации предложенных мероприятий
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Черепанова Наталья Владимировна

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	20.03.2019
--	------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Жданова Анна Борисовна	к.э.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3А41	Поцелуева Полина Николаевна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа состоит из 92 с, 26 рис., 20 табл., 52 источника.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, эффективность, эффективность производства, финансовое состояние, финансовая деятельность.

Объектом исследования является ООО «Митра».

Цель бакалаврской работы на основе исследования финансового состояния ООО «Митра», выявить основные проблемы финансовой деятельности и дать рекомендации по управлению финансами.

В процессе исследования проводились оценка эффективности деятельности ООО «Митра». Был проведен анализ финансово – экономического состояния исследуемого предприятия.

В результате проведенного анализа финансового состояния ООО «Митра» были выявлены основные тенденции финансового состояния анализируемой организации и предложены пути улучшения финансового состояния предприятия.

Степень внедрения: разработанные рекомендации могут быть приняты к внедрению на предприятии.

Область применения: система улучшения финансового состояния ООО «Митра».

Экономическая эффективность/значимость работы - тема работы является актуальной в настоящее время, предложенные рекомендации могут оказать стимулирующее воздействие на развитие исследуемого объекта и повысить его эффективность.

В будущем планируется применить на практике изученные методы.

Оглавление

Введение.....	7
1 Теоретические основы анализа финансового состояния предприятия	9
1.1 Понятие, сущность и цели анализа финансового состояния.....	9
1.2 Методы проведения анализа финансового состояния организации.....	18
1.3 Показатели оценки финансовой эффективности деятельности организации	26
2 Анализ финансового состояния ООО «Митра».....	31
2.1 Общая экономическая характеристика предприятия	31
2.2 Анализ имущественного положения предприятия.....	34
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	42
2.4 Оценка деловой активности и рентабельности предприятия.....	48
3 Направления укрепления финансового состояния предприятия	57
3.1 Пути улучшения финансового состояния предприятия.....	57
3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий	65
3.3 Анализ влияния предложенных мероприятий на финансовые результаты ООО «Митра».....	73
4 Социальная ответственность	76
Заключение	82
Список использованных источников	85
Приложение А Ожидаемая выручка маникюрного кабинета	90
Приложение Б Расчет ожидаемых текущих затрат.....	91
Приложение В Расчет чистой текущей стоимости открытия маникюрного кабинета.....	92
Приложение Г Бухгалтерский баланс	93
Приложение В Отчет о финансовых результатах.....	95

Введение

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что в условиях рыночных отношений от предприятия требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективности форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Анализом финансового состояния предприятия, организации занимаются руководители и соответствующие службы, так же учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов. Банки для оценки условий предоставления кредита и определение степени риска, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступлений средств в бюджет и т.д.

Финансовый анализ является гибким инструментом в руках руководителей предприятия. Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств предприятия. Эти сведения представляются в балансе предприятия. Основным фактором, определяющим финансовое состояние предприятия, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборота капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов).

Цель выпускной квалификационной работы – на основе исследования финансового состояния ООО «Митра», выявить основные проблемы

финансовой деятельности и дать рекомендации по управлению финансами.

Для достижения поставленной цели выпускной квалификационной работы нужно решить следующие задачи:

- исследовать теоретические основы анализа финансового состояния предприятия;
- провести анализ финансового состояния ООО «Митра» за 2016 – 2018 гг.;
- предложить пути улучшения финансового состояния предприятия и произвести расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объект исследования ООО «Митра».

Предмет исследования финансовые процессы предприятия и конечные производственно-хозяйственные результаты его деятельности.

Методической основой работы послужили научные труды таких авторов как А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев, и др., законодательные, нормативные и методические материалы.

При проведении анализа финансового состояния использованы следующие методы: горизонтальный, вертикальный и сравнительный анализ, а также анализ коэффициентов (абсолютных и относительных показателей).

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные мероприятия могут быть использованы на исследуемом предприятии для улучшения финансового состояния предприятия и повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя следующие разделы: введение, основная часть, представленная в трех разделах, раздел корпоративно-социальная ответственность, заключение, список использованных источников и приложения.

1 Теоретические основы анализа финансового состояния предприятия

1.1 Понятие, сущность и цели анализа финансового состояния

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия - это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, распределение и использование финансовых ресурсов, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяемое всей совокупностью производственно - хозяйственных факторов.

В рыночной экономике финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности. Конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только работников самого предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы и др. Все это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния предприятия и повышает роль такого анализа в экономическом процессе.

Финансовый анализ необходим следующим группам его потребителей:

- менеджерам предприятий и в первую очередь финансовым менеджерам. Невозможно руководить предприятием и принимать хозяйственные решения, не зная его финансового состояния. Для менеджеров важным является оценка эффективности принимаемых решений, используемых в хозяйственной деятельности ресурсов и полученных финансовых результатов;

- собственникам, в том числе акционерам. Им важно знать, каковы будут отдача от вложенных в предприятие средств, прибыльность предприятия, а также уровень экономического риска и возможность потери своих капиталов;

- кредиторам и инвесторам. Их интересует, какова возможность возврата выданных кредитов, а также возможность предприятия реализовать

инвестиционную программу;

– поставщикам. Для них важна оценка расчетов по договорам за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги.

Таким образом, в финансовом анализе нуждаются все участники экономического процесса [13, с. 87].

В настоящее время экономический анализ и как составная его часть финансовый анализ рассматривают в качестве одной из функций управления деятельностью предприятия. Место анализа в системе управления упрощенно можно отразить схемой, изображенной на рис. 1 [14, с. 74].

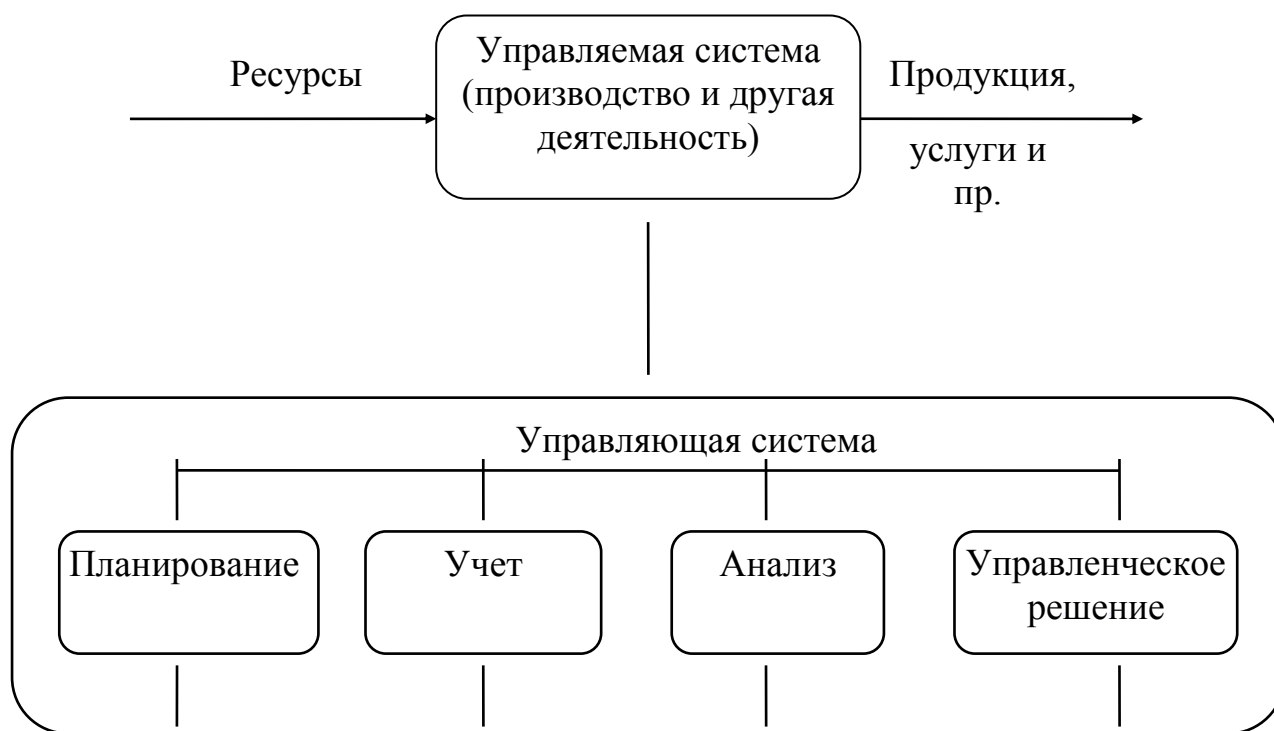


Рисунок 1 – Место экономического анализа в системе управления

Планирование представляет важную функцию в системе управления производством на предприятии. С его помощью определяются направление и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений и отдельных работников. Главной задачей планирования является обеспечение планомерности развития экономики предприятия, определение путей достижения лучших конечных результатов производства.

Для управления на предприятии нужно иметь полную и правдивую информацию о текущей деятельности предприятия, ходе выполнения планов. Поэтому одной из функций управления является учет. Он обеспечивает постоянный сбор, систематизацию и обобщение данных, необходимых для управления и контроля за ходом выполнения планов и деятельностью предприятия [16, с. 587].

Однако для управления предприятием нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана, результатах хозяйственной деятельности, но и о тенденциях и характере происходящих изменений в экономике предприятия. Осмысление, понимание информации достигаются с помощью экономического анализа и как составной его части анализа финансового состояния предприятия. В процессе анализа первичная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов с данными за прошлые отрезки времени, с показателями других предприятий, определяется влияние разных факторов на величину результативных показателей, выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы и т.д.

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Финансовый анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления предприятием, обеспечивает его эффективность и объективность.

Цель финансового анализа - оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Задачами экономического анализа финансового состояния предприятия являются: объективная оценка использования финансовых ресурсов на предприятии, выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения, а также улучшение отношений между предприятием и внешними финансовыми, кредитными органами и др.

Цель изучения финансового состояния предприятия состоит в

изыскании дополнительных фондов денежных средств для наиболее рационального и экономического ведения хозяйственной деятельности. Хорошее финансовое состояние - это устойчивая платежная готовность, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами и эффективное их использование с хозяйственной целесообразностью, четкая организация расчетов, наличие устойчивой финансовой базы. Неудовлетворительное финансовое состояние характерно неэффективным размещением средств, их иммобилизацией, плохой платежной готовностью, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком, недостаточно устойчивой реальной и потенциальной финансовой базой, обусловленной неблагоприятными тенденциями в производстве [18, с. 196].

Изучение финансового положения предприятия должно дать руководству предприятия картину его действительного состояния, а лицам, заинтересованным в его финансовом состоянии, сведения, необходимые для беспристрастного суждения, например, о рациональности использования вложенных в предприятие дополнительных инвестиций.

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого и просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Это внутренние факторы, наглядными итогами, влияния которых являются состояние активов и их оборачиваемость, состав и соотношение финансовых ресурсов. На финансовое благосостояние фирмы оказывает влияние также и внешняя Среда или внешние факторы, среди которых - государственная политика налогов и расходов, положение на рынке (в том

числе и финансовом), уровень безработицы и инфляции, средняя производительность труда, средний уровень прибыли и т.д. С этой точки зрения устойчивость - процесс противодействия фирмы негативным внешним обстоятельствам. Для рыночной экономики важна стабильность, в основе которой лежит управление по принципу обратной связи, т.е. активное реагирование управления на изменение внешних и внутренних факторов [19, с. 307].

С точки зрения управления фирмой причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным: недостаточный учет требований рынка (по предлагаемому ассортименту, по качеству товара, по цене и т.д.) и неудовлетворительное финансовое руководство предприятием, когда оно неправильно учитывает риски, делает серьезные ошибки, избыточно отягощается обязательствами. В первом случае говорят о болезни бизнеса, во втором - о болезни финансового менеджмента.

В современных российских условиях особое значение приобретает серьезная аналитическая работа на предприятии, связанная с изучением и прогнозированием его финансового состояния. Своевременное и полноценное выявление «болевых точек» финансов фирмы позволяет осуществлять комплекс упреждающих мер, предотвращающих возможное ее банкротство.

Выбор партнеров в бизнесе должен осуществляться на базе оценки финансовой состоятельности предприятий и организаций. Именно поэтому для каждого хозяйствующего субъекта столь важно систематически наблюдать за собственным «здоровьем», располагая объективными критериями оценки финансового состояния. Поэтому анализ финансового состояния - очень важная часть всей экономической работы, необходимое условие грамотного управления предприятием, объективная предпосылка обоснованного планирования и рационального использования финансовых ресурсов [1, с. 201].

Количественные и качественные параметры финансового состояния предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это привело к повышению роли управления

финансами в общем процессе управления экономикой.

Финансовый менеджмент - управление финансами, т.е. процесс управления денежным оборотом, формирование и использование финансовых ресурсов предприятия. Это также система форм, методов и приемов, с помощью которых осуществляется управление денежным оборотом и финансовыми ресурсами.

Финансовый менеджмент как наука имеет сложную структуру. Составной его частью является финансовый анализ, базирующийся на данных бухгалтерского учета и вероятностных оценках будущих факторов хозяйственной жизни. Связь финансового анализа с управлением была отмечена уже давно. Управлять - значит принимать решения. Но осознанные и оправданные решения можно принимать только на основе достоверной информации и аналитических расчетов [2, с. 108].

Финансовый менеджмент базируется на нескольких основных концепциях: временная ценность денежных ресурсов, денежные потоки, предпринимательский и финансовый риск, цена капитала, эффективный рынок и т.д.

Временная ценность является объективно существующей характеристикой денежных ресурсов. Для управления финансами на предприятии эта концепция имеет особое значение, поскольку в аналитических расчетах приходится сравнивать денежные потоки, генерируемые в разные периоды времени.

Основа деловой активности - наращивание экономического потенциала предприятия. Вкладывая капитал, в какой - либо инвестиционный проект, предприниматель полагает через определенный промежуток времени не только возместить пущенный в оборот капитал, но и получить определенную прибыль. Оценка этой прибыли, т.е. решение дилеммы - выгоден или нет данный проект, базируется на прогнозах будущих поступлений от инвестиций.

Любое инвестиционное решение основывается на:

– оценке собственного финансового состояния предприятия и

целесообразности участия в инвестиционной деятельности;

- оценке размера инвестиций и источников финансирования;
- оценке будущих поступлений от реализации проекта [8, с. 425].

Концепция принятия решений предпринимательского и финансового риска зависит от разных факторов, включая точность прогнозируемой динамики денежного потока, цены источников средств, возможности их получения и др. В основе таких оценок лежат статистические данные, аналитические расчеты и проведение анализа.

Процесс функционирования любого предприятия носит циклический характер. В пределах одного цикла осуществляется: привлечение необходимых ресурсов, соединение их в производственном процессе, реализация произведенной продукции и получение конечных финансовых результатов. В условиях рыночной экономики происходит смещение приоритетов в объектах и целевых установках системы управления объектом хозяйствования. Укрупненными и относительно самостоятельными экономическими объектами, составляющими сферу приложения общих функций управления, являются денежные средства и предметы труда. В централизованно планируемой экономике приоритеты в управлении этими объектами, как правило, не расставлялись.

Присущие этому типу экономики тотальное планирование, централизация, а также лимитированность ресурсов предусматривали введение жесткого их фондирования. Свобода в манипулировании ресурсами и их взаимозамещении была весьма ограниченной. Предприятия были поставлены в жесткие финансовые рамки и не могли выбирать наиболее рациональную (по их субъективному мнению) структуру всех используемых ресурсов.

В условиях рыночной экономики эти ограничения в значительной степени снимаются (отменяются лимиты, снижается роль централизованного снабжения и др.), а эффективное управление предполагает оптимизацию ресурсного потенциала предприятия. В этой ситуации резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами и роль

финансового анализа для принятия решений. От того, насколько эффективно и целесообразно финансовые ресурсы трансформируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Таким образом, финансовый менеджмент как одна из основных функций аппарата управления приобретает ключевую роль в условиях рыночной экономики [9, с. 274].

Переход к рыночной экономике потребовал новых подходов к управлению финансами, способствовал рождению новой специальности в сфере управления - финансового менеджера. В условиях рыночной экономики финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования способов их решения. Финансовый менеджер осуществляет оперативную финансовую деятельность и входит в состав высшего управленческого персонала фирмы. На предприятии в сферу задач финансового менеджера входят: общий финансовый анализ и планирование; обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управление источниками средств); распределение финансовых ресурсов (инвестиционная политика и управление активами).

Результативность управления предприятием в значительной степени определяется уровнем его организации и качеством информационного обеспечения. В системе информационного обеспечения особое значение имеют бухгалтерские данные, а отчетность становится основным средством коммуникации, обеспечивающим достоверное представление информации о финансовом состоянии предприятия. Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и его существующих и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо:

- владеть методикой оценки финансового состояния предприятия;

- иметь соответствующее информационное обеспечение;
- иметь квалифицированный персонал, способный реализовать данную методику на практике.

Стремясь получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще прибегают к данной методике.

Можно выделить основные требования для проведения анализа финансового состояния предприятия. Он должен содержать данные, необходимые для:

- принятия обоснованных управленческих решений в области инвестиционной политики;
- оценки динамики и перспектив изменения прибыли предприятия;
- оценки имеющихся у предприятия ресурсов, происходящих в них изменений и эффективности их использования.

Финансовый анализ тесно связан с планированием и прогнозированием, поскольку без глубокого анализа невозможно осуществление этих функций. Важная роль анализа финансового состояния предприятия в подготовке информации для планирования, оценки качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов. Финансовый анализ является не только средством обоснования планов, но и контроля за их выполнением. Планирование начинается и заканчивается анализом результатов деятельности предприятия. Он позволяет повысить уровень планирования, сделать его научно обоснованным.

Большая роль отводится финансовому анализу в определении и использовании резервов повышения эффективности деятельности предприятия. Он содействует экономному использованию ресурсов, научной организации труда, предупреждению излишних затрат, разных недостатков в работе и т.д. В результате этого укрепляется экономика предприятия, повышается эффективность его деятельности [13, с. 208].

Таким образом, анализ финансового состояния является важным элементом в системе управления деятельностью предприятия, средством

выявления внутривладельческих резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений. Роль анализа как средства управления деятельностью на предприятии с каждым годом возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами: отходом от командно - административной системы управления и постепенным переходом к рыночным отношениям, созданием новых форм хозяйствования в связи с разгосударствлением экономики, приватизации предприятий и прочими мероприятиями экономической реформы.

В этих условиях руководитель предприятия не может рассчитывать только на свою интуицию. Управленческие решения и действия сегодня должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем проведении финансового анализа. Они должны быть обоснованными, мотивированными, оптимальными.

Недооценка роли анализа финансового состояния предприятия, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери. И наоборот, те предприятия, на которых серьезно относятся к финансовому анализу, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность.

1.2 Методы проведения анализа финансового состояния организации

Финансовое состояние предприятия может быть оценено с помощью набора методов и практических приемов, которые позволяют структурировать и определить взаимосвязи основных показателей.

Основными методами анализа финансовой деятельности предприятия являются:

- горизонтальный (временной) анализ;
- вертикальный (структурный) анализ;
- анализ основных финансовых коэффициентов.

Горизонтальный анализ – сравнительный анализ значений, расчет

темпов роста показателей (индексный анализ).

Сравнение позиций финансовой отчетности с предыдущими периодами позволяет выявить тренды изменения статей баланса и определить темпы роста, выявить основные тенденции развития предприятия.

Вертикальный анализ - исследование структуры обобщающих итоговых статей отчетности и составление динамических рядов (процентный анализ).

Он производится для исследования структуры конечных финансовых показателей, т. е. определения удельного веса конкретных статей финансовой отчетности в общем итоговом показателе. Это дает представление о структуре важных сумм отчетности, а также об ее изменении со временем [19, с. 158].

Расчет финансовых (аналитических) коэффициентов - анализ соотношения отдельных статей финансовой отчетности предприятия, определение взаимосвязи показателей. В процессе анализа рассчитываются соотношения отдельных позиций форм финансовой отчетности, определяется их взаимосвязь.

В зависимости от целей анализа для оценки могут использоваться различные базы для сравнения:

- нормативные;
- плановые;
- показатели деятельности конкурентов;
- показатели при идеальном финансовом состоянии предприятия;
- показатели предыдущих периодов деятельности предприятия.

При анализе финансового состояния предприятия чаще всего рассчитываются четыре группы показателей [41, с. 204]:

Показатели ликвидности.

Ликвидность предприятия – способность предприятия превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления срока их выплаты.

Ликвидность предприятия означает наличие у него денежных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных

обязательств.

Основными показателями ликвидности являются:

1.1. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) ($K_{ла}$) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости покрыта в данный момент за счет имеющихся денежных средств (рекомендуемое значение). $K_{ла} \geq 0,2$

$$K_{ла} = \frac{\text{денежные средства}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

1.2. Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{лб}$) по своему смыслу аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; но исчисляется по сокращенному кругу оборотных активов (рекомендуемое значение $0,7 \leq K_{лб} \leq 1$, при $K_{лб} > 1$ – рост дебиторской задолженности не оправдан)

$$K_{лб} = \frac{\text{дебиторская задолженность} + \text{денежные средства}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

1.3. Коэффициент текущей ликвидности (дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, какую часть текущих обязательств организация может погасить при условии реализации не только краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, но и запасов (рекомендуемое значение $K_{лт}$) $K_{лт} \geq 1$

$$K_{лт} = \frac{\text{оборотные средства}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Показатели финансовой устойчивости:

Финансовая устойчивость предприятия – состояние финансовых

ресурсов, при котором предприятие способно путем эффективного использования денежных средств обеспечить непрерывный процесс производства и продажи продукции предприятия [45, с. 537].

Основными коэффициентами финансовой устойчивости являются:

2.1. Коэффициент автономии ($K_{авт}$) - характеризует долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала.

$$K_{авт} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{всево источников средств}} \quad (4)$$

2.2. Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$) - показывает, насколько активы предприятия финансируются за счет заемных средств.

$$K_{фз} = \frac{\text{всево источников средств}}{\text{собственный капитал}} \quad (5)$$

2.3. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников ($K_{фнки}$) - показывает, насколько предприятие не зависит от внешних инвесторов.

$$K_{фнки} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{собственный капитал} + \text{долгоср.обяз-ва}} \quad (6)$$

2.4. Коэффициент концентрации привлеченных средств ($K_{кпс}$) характеризует финансовую устойчивость, стабильность и независимость предприятия.

$$K_{кпс} = \frac{\text{долгосрочные и краткосрочные обяз-ва}}{\text{всево источников средств}} \quad (7)$$

2.5. Уровень финансового левериджа ($K_{фл}$) показывает, сколько заемного капитала приходится на 1 рубль собственных средств

$$K_{\text{фл}} = \frac{\text{долгосрочные обязательства}}{\text{собственный капитал}} \quad (8)$$

Показатели деловой активности.

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. При анализе деловой активности предприятия рассматриваются показатели, характеризующие эффективность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов [43, с. 49].

Основными коэффициентами деловой активности являются:

1. Коэффициент устойчивого экономического роста (Кэр) отражает средние темпы увеличения экономического потенциала предприятия.

$$K_{\text{ск}} = \frac{\text{нераспределенная прибыль}}{\text{собственный капитал}} \quad (9)$$

2. Коэффициент фондоотдачи (Кф) характеризует количество продукции, которое получает организация с каждого рубля имеющихся у нее основных фондов

$$K_{\text{ф}} = \frac{\text{выручка}}{\text{стоимость основных средств}} \quad (10)$$

Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (Коср) показывает, сколько раз обернулись в рассматриваемом периоде средства, вложенные в дебиторскую задолженность.

$$K_{\text{оср}} = \frac{\text{выручка}}{\text{дебиторская задолженность}} \quad (11)$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коск) показывает, сколько оборотов необходимо для оплаты выставленных счетов.

$$K_{оск} = \frac{\text{выручка}}{\text{собственный капитал}} \quad (12)$$

Показатели рентабельности.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

Основными показателями рентабельности являются:

1. Чистая рентабельность (рентабельность активов – R_a) дает оценку эффективности вложения средств в активы предприятия.

$$R_a = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{совокупный объем активов}} \quad (13)$$

2. Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$) – основной индикатор оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников предприятия.

$$R_{СК} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} \quad (14)$$

3. Рентабельность продаж ($R_{пр}$) характеризует, какую величину прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

$$R_{пр} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка}} \quad (15)$$

При оценке деятельности предприятия используется множество других показателей, кроме раскрытых выше. Такими считаются расчет эффекта финансового рычага и прогнозирование возможности банкротства предприятия.

Эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага рассчитывается для расчета

предполагаемой результативности использования организацией заемных средств. Он определяет способность заемного капитала генерировать дополнительную прибыль от вложений собственного капитала, или увеличивать рентабельность собственного капитала благодаря использованию заемных средств [46, с. 307].

Эффект финансового рычага рассчитывают по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - H) \cdot (R_a - \text{СРСП}) \cdot \frac{K_z}{K_c} \quad (16)$$

где H – ставка налога на прибыль;
 R_a – рентабельность активов;
 СРСП – средняя расчетная ставка процента;
 K_z – заемный капитал;
 K_c – собственный капитал.

$$H = \frac{\text{налог на прибыль}}{\text{прибыль до налогообложения}} \quad (17)$$

Средняя расчетная ставка процента рассчитывается по формуле:

$$\text{СРСП} = \frac{\text{издержки по привлечению заемного капитала}}{\text{заемный капитал}} \quad (18)$$

Финансовый рычаг представляет собой объективный фактор, который возникает с появлением заемных средств в объеме используемого организацией капитала, и позволит ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Прогнозирование вероятности банкротства предприятия.

Проблема прогнозирования вероятности банкротства для отдельного предприятия состоит, с одной стороны, в отсутствии общепризнанных методик прогнозирования банкротства, с другой, существующие методики ориентированы в основном на установление факта несостоятельности тогда, когда признаки банкротства предприятия уже налицо.

Существует множество моделей диагностики банкротства, которые

производят оценку с помощью различных показателей, рассчитанных по бухгалтерской отчетности. Рассмотрим модель R-счета

Модель R-счета разработана учеными Иркутской государственной академии и является наиболее модифицированной для условий российской экономики моделью прогнозирования банкротства [23, С. 20].

Она выглядит следующим образом:

$$R = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4 \quad (19)$$

где:

$$K_1 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Активы}} \quad (19.1)$$

$$K_2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \quad (19.2)$$

$$K_3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \quad (19.3)$$

$$K_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты на производство и реализацию}} \quad (19.4)$$

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели «R» выглядит следующим образом:

Менее 0 - Максимальная (90 – 100%)

0 – 0,18 - Высокая (60 – 80%)

0,18 – 0,32 - Средняя (35 – 50%)

0,32 – 0,42 - Низкая (15 – 20%)

Более 0,42 - Минимальная (до 10%) Дополнительные показатели, рассчитываемые для анализа финансового состояния предприятия, позволяют дать более точную оценку его деятельности, что, в конечном итоге, позволит организовать дальнейшую деятельность предприятия наиболее рациональным образом.

1.3 Показатели оценки финансовой эффективности деятельности организации

Одним из основных требований хозяйствования в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности предприятия, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности функционирования капитала.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации (в отрасли и т.п.) под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей. Их упорядоченность, расположение, например, в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей.

Основополагающим принципом формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является соотношением конечного результата (дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам) [48, с. 35].

Соотношение показателей можно исчислять различными способами. При определении показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно

добиваться их минимизации.

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях предусматривает:

- ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижения более высокого уровня эффективности в динамике;
- выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности предприятия на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;
- создание действенного механизма повышения эффективности [49, с. 631].

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия необходимо использовать отношение объема реализованной продукции или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающих среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме расходов на производство или продажи [19, с. 132].

Главным показателем, характеризующим финансовые результаты хозяйственной деятельности торговых организаций, являются валовой доход, прибыль и рентабельность.

Цель анализа финансовых результатов – выявление путей и возможностей их роста повышения качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку состояния валового дохода, прибыли и рентабельности на предприятиях, изучают их динамику и влияние факторов на финансовые результаты. Одной из главных задач анализа является изучение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

Комплексный экономический анализ представляет собой анализ хозяйственной деятельности предприятия или какой-либо отдельной, наиболее существенной стороны его деятельности на основе системного подхода.

Системный подход к проведению комплексного экономического анализа

предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Системный подход позволяет глубже изучить исследуемое предприятие, получить более полное представление о нем [50, с. 103].

Системный подход в экономическом анализе направлен на разработку научно обоснованных вариантов решения определенных задач, а также позволяет выбрать наиболее целесообразные управленческие решения для достижения поставленных целей.

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы два подхода:

первый подход – когда результаты хозяйственной деятельности анализируемого предприятия можно представить в виде системы показателей;

второй подход – когда результаты хозяйственной деятельности характеризуются одним свободным комплексным показателем.

На практике при проведении комплексного анализа чаще всего используют оба подхода одновременно. Комплексный экономический анализ деятельности может включать различное сочетание используемых показателей в зависимости от поставленных целей.

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия могут быть использованы следующие комплексные показатели:

1. Показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия:

$$Э_{итп} = \frac{РТО}{[\PhiЗП + (ОС + ОФ) \times К_{привед}]}$$
 (20)

где – $Э_{итп}$ показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия;

РТО – розничный товароборот;
ФЗП – средства на оплату труда;
ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств;
ОФ – среднегодовая стоимость основных средств;
 $K_{ПРИБЕД}$ – нормативный коэффициент, равный 0,12.

Рассматриваемый показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности – розничным товароборотом. Чем выше значимость этого показателя, тем лучше выполняется предприятием его основная функция – обеспечение потребностей населения в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы предприятия.

2. Показатель эффективности финансовой деятельности:

$$\text{Э}_{ФД} = \frac{ВП}{(\text{ФЗП} + (\text{ОС} + \text{ОФ}) \times K_{ПРИБЕД})}, \quad (21)$$

где – $\text{Э}_{ФД}$ показатель эффективности финансовой деятельности;
ВП – сумма валовой прибыли.

С помощью этого показателя можно оценить, при каких ресурсах достигнут основной финансовый результат деятельности предприятия и насколько эффективно используются эти ресурсы.

3. Показатель эффективности трудовой деятельности:

$$\text{Э}_{ТД} = \frac{(\text{РТО} \div Ч)}{СЗ} \quad (22)$$

где – $\text{Э}_{ТД}$ показатель эффективности трудовой деятельности;
Ч – среднесписочная численность работников;
СЗ – средняя заработная плата одного работника.

Этот показатель характеризует прирост производительности труда на 1 руб. увеличения средней заработной платы.

Показатель эффективности трудовой деятельности также может быть рассчитан как отношение объема розничного товароборота к сумме расходов

на оплату труда:

$$\text{Э}_{\text{тд}} = \frac{P\Gamma O}{\Phi ЗП} \quad (23)$$

4. На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности:

$$I_{\text{эхд}} = \sqrt[3]{\text{Э}_{\text{пп}} \times \text{Э}_{\text{фд}} \times \text{Э}_{\text{тд}}} \quad (24)$$

где $I_{\text{эхд}}$ – интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности.

2 Анализ финансового состояния ООО «Митра»

2.1 Общая экономическая характеристика предприятия

Объектом анализа является Общество с ограниченной ответственностью «Митра».

Предприятие находится в городе Абакане, улица Советская, дом 217.

Общество с ограниченной ответственностью, это одна из наиболее популярных форм хозяйственных обществ. Участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Если же участник внес вклад в уставный капитал общества не полностью, то он несет ответственность в пределах стоимости неоплаченной части его вклада. Общество же не отвечает по обязательствам своих участников

Участники общества с ограниченной ответственностью вправе:

- участвовать в управлении делами общества в порядке, установленном законом и учредительными документами общества;
- получать информацию о деятельности общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном его учредительными документами порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;
- продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества либо ее часть одному или нескольким участникам данного общества в порядке, предусмотренном Федеральным законом и уставом общества;
- в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников;
- получить в случае ликвидации общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Участники общества обязаны:

- вносить вклады в порядке, в размерах, в составе и в сроки, которые

предусмотрены Федеральным законом и учредительными документами общества;

– не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности общества.

Предприятие состоит непосредственно из самого салона маникюра и учебного центра. В ООО «Митра» предоставляются только услуги по уходу за руками и ногами, а также продажа косметики по уходу для домашнего использования.

В учебном центре проходит подготовка будущих мастеров по маникюру и педикюру, а также курсы повышения квалификации для уже работающих мастеров. Сотрудники центра маникюра являются также преподавателями учебного центра. Также учебный центр занимается продажей оборудования для маникюра и педикюра, продажей инструментов, косметики и других материалов.

Организационная структура организации представлена на рисунке 2.1.

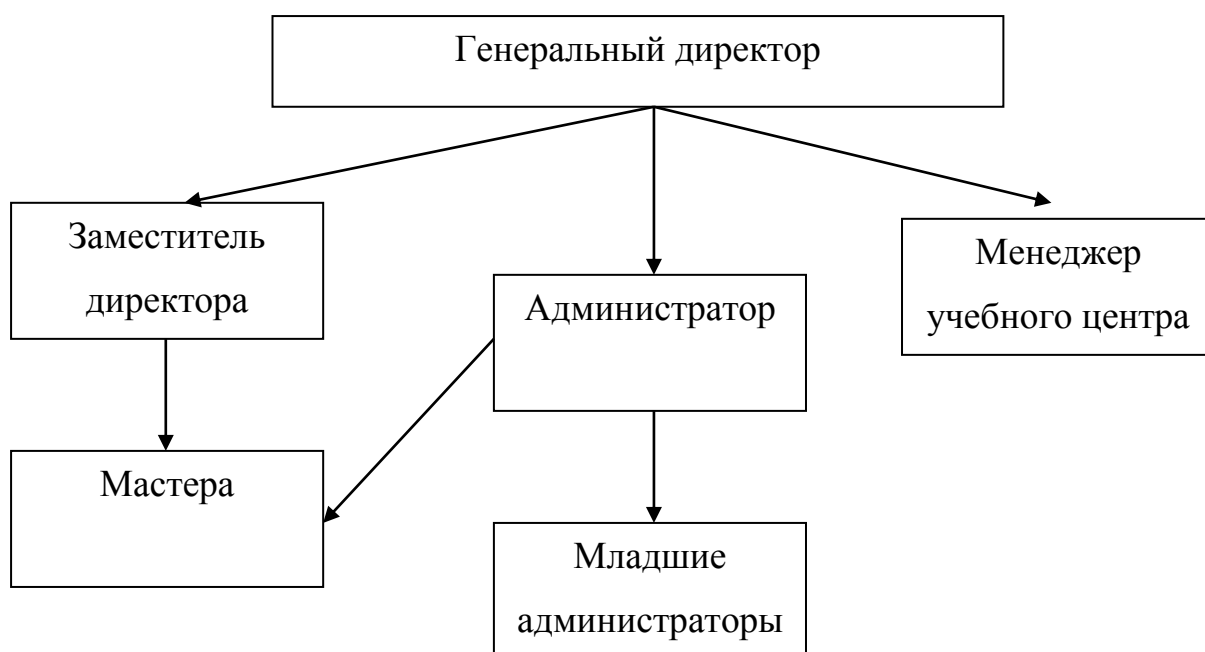


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Митра»

Главой предприятия является генеральный директор. Он имеет

заместителя. 2 администратора работают посменно (2 через 2). У администраторов в подчинении младшие администраторы; их график работы также 2 через 2. Младшие администраторы также подчиняются мастерам. Обслуживают клиентов 7 мастеров. Их график работы 2 через 2. Они подчиняются директору, его заместителю и администраторам. В учебном центре один менеджер, он подчиняется генеральному директору и его заместителю. График работы менеджера учебного центра – пятидневка.

Предприятие находится на первом этаже жилого дома, организация рабочих мест представлена на рисунке 2.2.

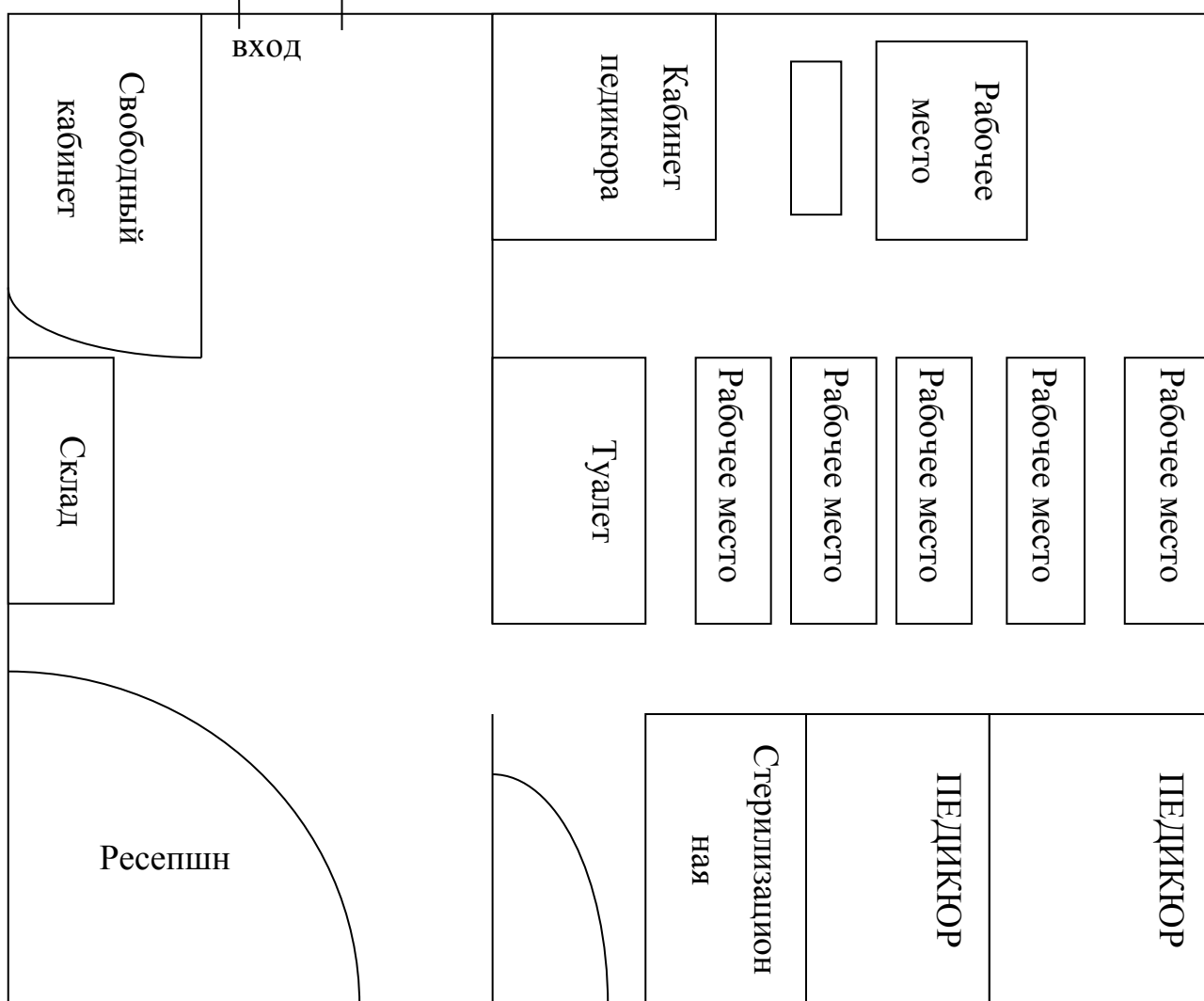


Рисунок 2.2 – Расположение рабочих мест в организации

В обязанности администратора входит ведение записи клиентов, телефонные звонки, расчет клиентов, ведение материального склада, встречать

и провожать клиентов. В обязанности младших администраторов входит поддержание чистоты в центре маникюра, следить за наличием материалов на рабочих местах мастеров, разносить напитки для клиентов. В обязанности менеджера учебного центра входит организация обучений, продажи, заказы материалов у поставщиков.

Бухгалтерию предприятия ведет сторонняя организация. В штате бухгалтера нет.

Маникюрный салон оказывает сразу все перечисленные услуги, и, кроме этого, различные уходы за кожей рук и ног.

ООО «Митра» предоставляет следующие виды услуг:

- различные виды маникюра;
- педикюр;
- наращивание ногтей;
- коррекция нарощенных ногтей;
- спа процедуры по уходу за ногтями, кожей;
- парафинотерапия.

2.2 Анализ имущественного положения предприятия

Бухгалтерский баланс представляет собой перечень имущества предприятия (в активе) и источников его приобретения (в пассиве) на конкретную дату.

Имущество предприятия, отраженное в активе баланса (см. табл. 9), делится на внеоборотные (долгосрочного пользования) активы (раздел I актива баланса) и оборотные (краткосрочного пользования) активы (раздел II актива баланса).

К внеоборотным активам относятся основные средства, оборудование предприятия, нематериальные активы, а также долгосрочные финансовые вложения сроком использования обычно более одного года.

К оборотным активам относятся ресурсы предприятия, использующиеся

в процессе производственного цикла, то есть производственные запасы, товары, хранящиеся на складе, текущая дебиторская задолженность и т. д.

Источники формирования имущества, находящегося в активе, отражены в пассиве баланса, который в свою очередь состоит из трех разделов:

- капитал и резервы ,
- долгосрочные обязательства ,
- краткосрочные обязательства .

Таблица 2.1 – Динамика активов ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Основные средства	31	144	98	113	-46	364,52	-31,94	216,13
Внеоборотные активы всего	31	144	98	113	-46	364,52	-31,94	216,13
Запасы	236	272	237	36	-35	15,25	-12,87	0,42
Дебиторская задолженность	79	147	249	68	102	86,08	69,39	215,19
Денежные средства и денежные эквиваленты	619	222	1189	-397	967	-64,14	435,59	92,08
Оборотные активы всего	934	641	1675	-293	1 034	-31,37	161,31	79,34
Баланс	965	785	1773	-180	988	-18,65	125,86	83,73

В 2016 г. активы ООО «Митра» равны 965 тыс. руб. Значение показателя выросло на 83,73% за 2016–2018 гг. Этому способствовало увеличение, как суммы оборотных активов, так и суммы внеоборотных активов.



Рисунок 2.3 – Динамика активов ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., тыс. руб.

Из таблицы и рисунка видно, что основными факторами повышения общей суммы активов ООО «Митра» в 2018 году стало увеличение основных средств на 216,13%, увеличение дебиторской задолженности на 215,19% и увеличение денежных средств и денежных эквивалентов на 92,08%.

Далее проанализируем пассивы ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг.

Таблица 2.2 – Анализ пассивов ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Уставной капитал	250	250	250	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	672	501	1404	-171	903	-25,45	180,24	108,93
Собственный капитал и резервы	922	751	1654	-171	903	-18,55	120,24	79,39
Кредиторская задолженность	43	34	119	-9	85	-20,93	250	176,74
Краткосрочные обязательства всего	43	34	119	-9	85	-20,93	250	176,74
Баланс	965	785	1773	-180	988	-18,65	125,86	83,73

В 2016 г. объем собственного капитала ООО «Митра» равен 922 тыс. руб. О повышении благосостояния инвесторов и собственников

свидетельствует увеличение показателя в течение 2016–2018 гг. на 79,39%. На конец 2018 г. сумма собственного капитала предприятия составляла 1654 тыс. руб. Увеличение суммы пассивов ООО «Митра» в течение 2016–2018 гг. происходит за счет роста суммы собственного капитала и краткосрочных обязательств. В условиях сохранения доступа к краткосрочным источникам финансирования компания будет устойчивой в ближайшей перспективе.

На рисунке 2.4 изображено графическое состояние пассивов ООО «Митра».

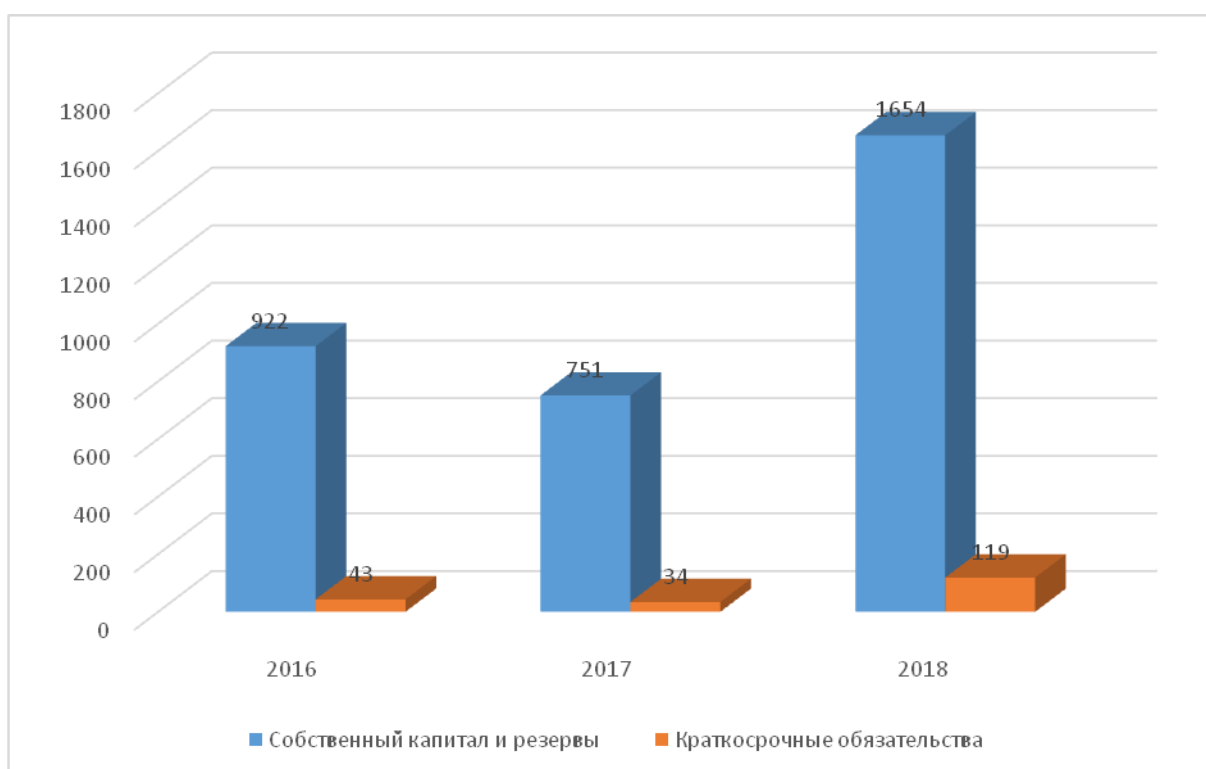


Рисунок 2.4 – Динамика пассивов баланса ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., тыс. руб.

Если рассмотреть структуру пассивов ООО «Митра», то видно, что основными факторами увеличения общей суммы пассивов в 2018 году стало рост нераспределенной прибыли на 108,93% и увеличение кредиторской задолженности на 176,74%.

Далее проанализируем структуру активов и пассивов ООО «Митра».

Таблица 2.3 – Структура активов ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., %

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Основные средства	3,21	18,34	5,53	15,13	– 12,82	2,31
Внеоборотные активы всего	3,21	18,34	5,53	15,13	– 12,82	2,31
Запасы	24,46	34,65	13,37	10,19	– 21,28	–11,09
Дебиторская задолженность	8,19	18,73	14,04	10,54	–4,68	5,86
Денежные средства и денежные эквиваленты	64,15	28,28	67,06	– 35,86	38,78	2,92
Оборотные активы всего	96,79	81,66	94,47	– 15,13	12,82	–2,31
Баланс	100	100	100	0	0	0

В 2016 г. активы ООО «Митра» состояли на 3,21% из внеоборотных активов и на 96,79% из оборотных активов.

Основными элементами оборотных активов являются: запасы (24,46%), дебиторская задолженность (8,19%), денежные средства и денежные эквиваленты (64,15%). Основную сумму запасов составляют расходные материалы для работы маникюрного салона. Основными дебиторами предприятия являются покупатели продукции, это другие маникюрные салоны более мелкие которые покупают расходные и вспомогательные материалы у ООО «Митра», это организации, которые заключают комплексные договоры на обслуживание, например, организация по проведению конкурса «Женщина Хакасии», или организаторы конкурса «Мисс Хакасии».

Основными внеоборотными активами являются основные средства (3,21%). Основные средства ООО «Митра» в основном состоят из специализированного оборудования, такого как маникюрные столы, специальное оборудование маникюрного салона.

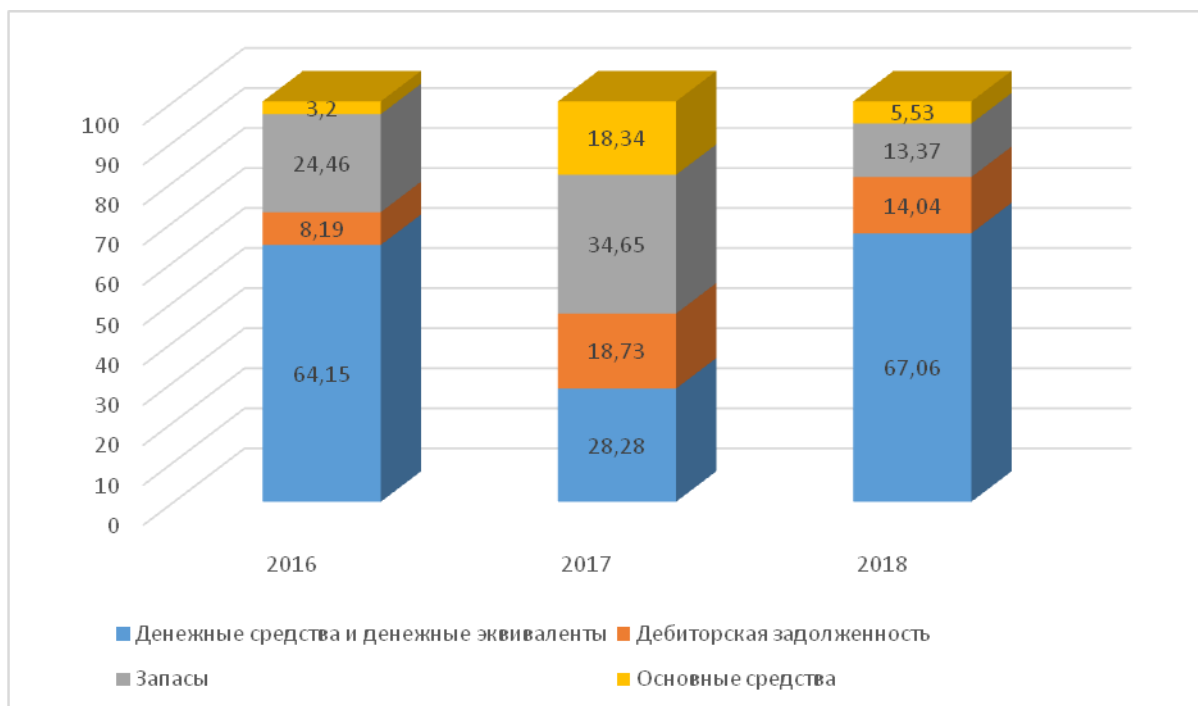


Рисунок 2.5 – Структура активов ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., %

Если рассматривать структуру активов в 2018 г. то активы Общества состоят из внеоборотных активов на 5,53%. Оставшиеся 94,47% приходятся на оборотные активы. Основными элементами оборотных активов являются запасы (13,37%), дебиторская задолженность (14,04% от общей суммы активов) и денежные средства и денежные эквиваленты (67,06%).

Основными внеоборотными активами также остались основные средства (5,53%).

Структура пассивов ООО «Митра» формируется под воздействием различных внутренних и внешних факторов. Состоянием на 2016 г. пассивы состояли на 95,54% из собственного капитала и на 4,46% из краткосрочных обязательств.

Таблица 2.4 – Структура источников финансирования ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., %

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Уставной капитал	25,91	31,85	14,1	5,94	-17,75	-11,81
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	69,64	63,82	79,19	-5,82	15,37	9,55
Собственный капитал и резервы	95,54	95,67	93,29	0,12	-2,38	-2,26
Кредиторская задолженность	4,46	4,33	6,71	-0,12	2,38	2,26
Краткосрочные обязательства всего	4,46	4,33	6,71	-0,12	2,38	2,26

Доля собственного капитала высокая, это гарантирует высокий уровень защиты кредиторов. Однако это также может свидетельствовать о неполном использовании потенциала ООО «Митра». Основными составляющими собственного капитала ООО «Митра» являются уставный капитал (25,91%) и нераспределенная прибыль (69,63%).

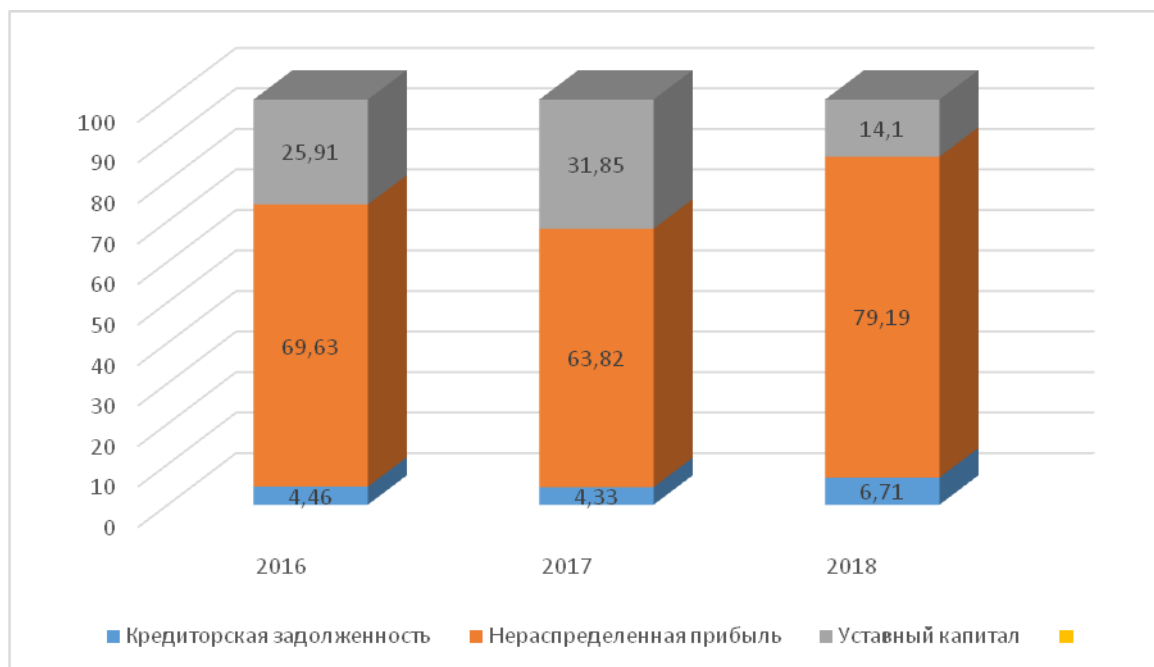


Рисунок 2.6 – Структура пассивов ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., %

Основными привлеченными источниками финансов ООО «Митра» являются кредиторская задолженность (4,46%). В 2018 г. пассивы ООО

«Митра» состояли на 93,29% из собственного капитала и на 6,71% из краткосрочных обязательств. Доля собственного капитала была высокой, что свидетельствует о низком уровне финансовых рисков. Основу собственного капитала общества составляли уставный капитал (14,1%), нераспределенная прибыль (79,19%).

Основу обязательств общества составляла кредиторская задолженность.

Таблица 2.5 – Анализ чистых активов ООО «Митра» в 2016–2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Внеоборотные активы (итого по разделу I баланса)	31	144	98	113	-46	364,52	-31,94	216,13
Оборотные активы (итого по разделу II баланса)	934	641	1675	-293	1 034	-31,37	161,31	79,34
Краткосрочные обязательства (итого по разделу V баланса)	43	34	119	-9	85	-20,93	250	176,74
Всего чистых активов	922	751	1654	-171	903	-18,55	120,24	79,39

Сумма чистых активов росла, что свидетельствует о повышении уровня благосостояния организации. Прирост показателя составил 79,39% в течение 2016–2018 гг.

Таблица 2.6 – Оценка капитала ООО «Митра» по признаку длительности участия в деятельности в 2016–2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Относительное отклонение, %		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Постоянный капитал	922	751	1654	-18,55	120,24	79,39
Мобильные обязательства	43	34	119	-20,93	250	176,74

Рост постоянного капитала Общества «Митра» на 79,39% ведет к повышению уровня защиты кредиторов и финансовому укреплению компании в течение 2016–2018 гг. Сумма устойчивых обязательств Общества «Митра»

равна нулю. Повышение суммы мобильных обязательств на 176,74% в течение 2016–2018 гг. ведет к снижению платежеспособности Общества «Митра». В этом случае важно следить за значением показателей ликвидности.

Таблица 2.7 – Структура имущества ООО «Митра» в 2016 –2018 гг., тыс. руб.

Показатели	на 31.12.16		на 31.12.17		на 31.12.18		Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
Расчетно–денежная	698	72,33	369	47,01	1438	81,11	-329	1069	-47,13	289,7
Товарная и производственная части	267	27,67	416	52,99	335	18,89	149	-81	55,81	-19,47
ВСЕГО	965	100	785	100	1773	100	-180	988	-18,65	125,86

Расчетно–денежная часть имущества ООО «Митра» составляет 1438 тыс. руб. в 2018 г. против 698 тыс. руб. в 2016 г. Удельный вес показателя на конец периода исследования составил 81,11%. Часть имущества Общества, которая непосредственно принимает участие в производственном и сбытовом процессах, составляет 18,89% в 2018 г. Стоимость этого элемента имущества составила на конец периода 335 тыс. руб.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Далее проанализируем ликвидность анализируемого предприятия.

Таблица 2.8 – Анализ ликвидности баланса ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., тыс. руб.

Раздел баланса	Тип	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18
Активы	A1 (денежные средства, эквиваленты и краткосрочные финансовые инвестиции)	619	222	1189
	A2 (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	79	147	249
	A3 (запасы и НДС по приобретенным ценностям)	236	272	237
	A4 (внеоборотные активы)	31	144	98

Продолжение таблицы 2.8

Пассивы	П1 (кредиторская задолженность и прочая краткосрочная задолженность)	43	34	119
	П2 (краткосрочные кредиты и займы)	0	0	0
	П3 (долгосрочные обязательства)	0	0	0
	П4 (собственный капитал и резервы)	922	751	1654
Излишек/ дефицит	A1–П1	576	188	1070
	A2–П2	79	147	249
	A3–П3	236	272	237
	A4–П4	–891	–607	–1556
Кумулятивный излишек/ дефицит	$\Delta AП1 = A1–П1$	576	188	1070
	$\Delta AП2 = A2–П2 + \Delta AП1$	655	335	1319
	$\Delta AП3 = A3–П3 + \Delta AП2$	891	607	1556
	$\Delta AП4 = A4–П4 + \Delta AП3$	0	0	0

Данные таблицы 2.8 показывают, что в 2018 г. компания была полностью ликвидной и платежеспособной.

Для покрытия наиболее срочных обязательств в компании было на 1070 тыс. руб. больше, чем это необходимо. Такое утверждение относится ко всем текущим обязательствам, ведь с учетом излишка активов A1, в компании было достаточно ликвидных активов, которые могут быть реализованы на рынке в течение года для того, чтобы погасить свои текущие долги. Совокупность этих факторов свидетельствует о том, что ООО «Митра» способно отвечать по своим обязательствам вовремя.

Для лучшего понимания ситуации стоит рассмотреть относительные показатели ликвидности.

Таблица 2.9 – Показатели ликвидности ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,–		
	На 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Коэффициент текущей ликвидности	21,72	18,85	14,08	–2,87	–4,78	–7,65
Коэффициент быстрой ликвидности	16,23	10,85	12,08	–5,38	1,23	–4,15
Коэффициент абсолютной ликвидности	14,4	6,53	9,99	–7,87	3,46	–4,4
Соотношение краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности	1,84	4,32	2,09	2,49	–2,23	0,26

ООО «Митра» было полностью платежеспособным, ведь на каждую единицу текущих обязательств у предприятия было 21,72 оборотных активов в 2016 г. В 2018 г. ООО «Митра» было ликвидным и способным отвечать по обязательствам. Сумма оборотных активов составляет 1407,56% от суммы краткосрочных обязательств.

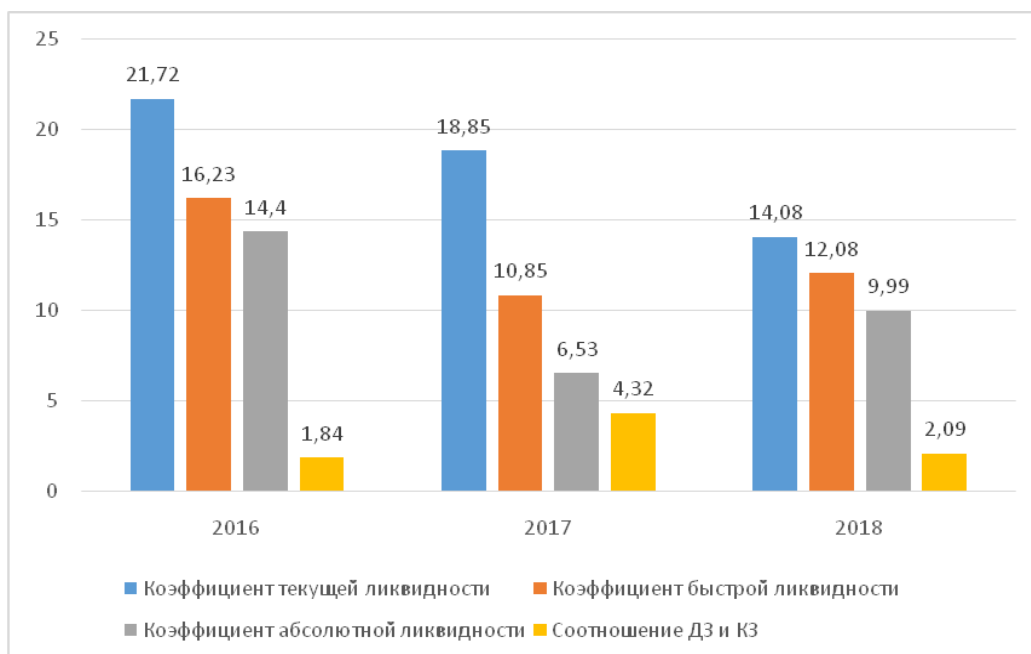


Рисунок 2.7 – Показатели ликвидности ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг.

ООО «Митра» способно быстро погасить 1623,26% текущих обязательств в 2016 г. На конец 2018 г. значение показателя находится в нормативных пределах, поэтому ООО «Митра» способно рассчитаться по долгам в ближайшей перспективе.

Компания способна срочно погасить 999,2% своих краткосрочных обязательств в 2018 г., поэтому ООО «Митра» способно отвечать по наиболее срочным долгам.

В 2018 г. текущая политика управления дебиторско–кредиторской задолженностью Общества «Митра» негативно влияла на платежеспособность компании. Дебиторы отвлекают больше средств, чем предоставляют кредиторы. В 2018 г. на единицу кредиторской задолженности сформировано 2,09 единиц средств дебиторской задолженности.

Далее определим тип финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.10 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Митра» в 2016–2018 гг.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	891	607	1556	-284	949	665
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами	0,95	0,95	0,93	-0,01	-0,02	-0,03
Маневренность собственных оборотных средств	0,69	0,37	0,76	-0,33	0,4	0,07
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами запасов	3,78	2,23	6,57	-1,54	4,33	2,79
Коэффициент финансовой автономии	0,96	0,96	0,93	0	-0,02	-0,02
Коэффициент финансовой зависимости	1,05	1,05	1,07	-0	0,03	0,03
Коэффициент финансового левериджа	0,05	0,05	0,07	-0	0,03	0,03
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,97	0,81	0,94	-0,16	0,13	-0,03
Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	1	0	0	0
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций)	0,96	0,96	0,93	0	-0,02	-0,02
Коэффициент мобильности активов	30,13	4,45	17,09	-25,68	12,64	-13,04

По состоянию на 2018 г. сумма собственных оборотных средств Общества составила 1556 тыс. руб. Показатель увеличился на 665 тыс. руб. за 2016–2018 гг.

Положительное значение свидетельствует о том, что компания ООО «Митра» способна обеспечить бесперебойность операционного процесса финансируя оборотный капитал за счет собственного капитала.

Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами находится в нормативных пределах. В 2018 г. 92,9% оборотных средств составляли собственные оборотные средства.

Маневренность собственных оборотных средств ООО «Митра» была достаточной, ведь в 2018 г., на каждую единицу собственных оборотных средств приходится 0,76 единиц денежных средств и их эквивалентов.

На предприятия достаточно собственных оборотных средств для формирования большей части запасов (656,54%) в 2018 г. Это ведет к повышению устойчивости производственного и сбытового процесса. В течение 2016–2018 гг. значение повышается на 2,79, что является хорошей тенденцией.

ООО «Митра» является финансово устойчивым и способно финансировать 93,29% активов за счет собственного капитала в 2018 г. Снижение показателя на –0,02 в течение 2016–2018 гг. является негативной тенденцией.

Соответственно, коэффициент финансовой зависимости указывает на то, что в 2018 г. на единицу собственных средств в предприятия есть 1,07 единиц пассивов, то есть зависимость от заемных средств допустимая. На каждую единицу собственных средств в предприятия есть 0,07 единиц заемного капитала.

Собственный капитал ООО «Митра» является достаточно маневренным, ведь доля собственных оборотных средств составляет 94,07% от общей суммы. Это значит, что компания способна проводить гибкую финансовую политику.

Коэффициент краткосрочной задолженности ООО «Митра» указывает на то, что в 2018 г. большая часть заемного капитала (100%) – это текущие обязательства. На каждую единицу собственных средств на предприятия есть 0,07 единиц заемного капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости говорит о том, что риск потери устойчивости компанией ООО «Митра» в течение ближайшего года минимальный. Компания финансирует свою деятельность на 93,29% за счет долгосрочных обязательств и постоянного капитала.

В 2018 г. мобильность активов ООО «Митра» является высокой, и на каждую единицу внеоборотных активов приходится 17,09 единиц оборотных активов.

Таблица 2.11 – Тип финансовой устойчивости ООО «Митра» в 2016 –2018 гг., тыс. руб.

Показатели	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18
Источники собственных средств	922	751	1654
Необоротные активы	31	144	98
Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	891	607	1556
Долгосрочные кредиты и заемные средства (долгосрочные обязательства)	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников средств для формирования запасов и затрат (стр. 3 + стр. 4)	891	607	1556
Краткосрочные кредиты и заемные средства (текущие обязательства)	43	34	119
Общая величина основных источников средств для формирования запасов (стр. 5 + стр. 6)	934	641	1675
Общая величина запасов	236	272	237
Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	655	335	1319
Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	655	335	1319
Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников средств для формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	698	369	1438
Тип финансовой устойчивости	Совершенно устойчивое	Совершенно устойчивое	Совершенно устойчивое

ООО «Митра» устойчивое предприятие, которое способно обеспечить непрерывность операционного процесса. Избыток собственных оборотных средств для формирования запасов материалов, сырья, товаров составил 1319 тыс. руб.

Этому способствовало несколько факторов.

Во–первых, в течение 2018 г. сумма запасов была относительно низкой. Это значит, что предприятию необходима незначительная сумма средств для того, чтобы обеспечить бесперебойность операционного процесса.

Во–вторых, в компании значительная сумма собственных оборотных

средств. Это значит, что при ухудшении ситуации на рынке и снижении доступа к финансовому рынку, компания сможет продолжать стабильно работать, ведь ей не нужно привлекать дополнительные финансовые ресурсы.

Такое положение дел создает благоприятные условия для функционирования предприятия. Исходя из полученных данных, можно предположить, что в течение следующего года ООО «Митра» будет стабильно действовать на рынке. Финансовые риски являются незначительными, ведь необходимость привлекать заемный капитал минимальная.

Таблица 2.12 – Показатели платежеспособности ООО «Митра» в 2016 –2018 гг.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Степень платежеспособности общая, мес.	0,16	0,12	0,41	-0,04	0,29	0,25
Коэффициент задолженности по кредиторской задолженности, мес.	0,16	0,12	0,41	-0,04	0,29	0,25

При сохранении текущего денежного потока от реализации продукции и услуг на уровне 2018 г., ООО «Митра» будет способно погасить все свои обязательства в течение 0,41 месяцев, что на 0,25 месяцев больше, чем в 2016 г. Это свидетельствует о снижении общей платежеспособности ООО «Митра».

Снижается степень платежеспособности по кредиторской задолженности в 2018 г., и предприятию требуется на 0,25 месяцев больше для погашения обязательств перед поставщиками, подрядчиками и прочими сторонами. Это может привести, например, к повышению стоимости коммерческого кредитования (отсрочки, рассрочки или аванса).

2.4 Оценка деловой активности и рентабельности предприятия

Не маловажную роль при анализе финансового положения предприятия играют показатели деловой активности предприятия.

Таблица 2.13 – Показатели деловой активности ООО «Митра» за 2016 –2018 гг.

Показатели	Год		Абсолютное отклонение +,- 2018/ 2017
	На 31.12.17	На 31.12.18	
Оборачиваемость собственного капитала	4,04	2,87	-1,17
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	3,86	2,7	-1,16
Фондоотдача	38,63	28,53	-10,1
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	4,29	2,98	-1,31
Период одного оборота оборотных средств (дней)	83,88	120,76	36,89
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	7,96	8,39	0,43
Период одного оборота запасов (дней)	45,22	42,91	-2,31
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	29,91	17,43	-12,48
Период погашения дебиторской задолженности (дней)	12,04	20,65	8,61
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	52,52	27,91	-24,61
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	6,85	12,9	6,04
Период производственного цикла (дней)	45,22	42,91	-2,31
Период операционного цикла (дней)	57,26	63,56	6,3
Период финансового цикла (дней)	50,4	50,66	0,26

В 2018 г. на каждый привлеченный рубль собственного капитала ООО «Митра» продало 2,87 рублей товаров и услуг. Согласно данным финансовой отчетности, происходит увеличение суммы продаж предприятия в течение 2016 –2018 гг., что стимулирует повышение показателя оборачиваемости собственного капитала. Однако рост объема собственного капитала ООО «Митра» имеет противоположное влияние.

Активы компании совершили 2,7 оборотов в течение 2018 г. Каждый используемый рубль основных средств позволил предприятию произвести и продать 28,53 рублей товаров и услуг. Спад показателя на 10,1 свидетельствует о снижении эффективности управления основными средствами.

Оборачиваемость дебиторской задолженности на уровне 17,43 оборотов в год означает, что ООО «Митра» собирал дебиторскую задолженность в среднем 17,43 раз в год. Эффективность управления дебиторской

задолженностью снизилась, ведь значение показателя уменьшилось на 12,48. Сравнивая показатель со значением оборачиваемости кредиторской задолженности, можно понять, что, в общем, политика управления кредиторско – дебиторской задолженностью была неэффективной. Дебиторы использовали средства ООО «Митра» в среднем в течение 20,65 дней, а ООО «Митра» возвращало средства кредиторам в течение 12,9 дней. Таким образом, дебиторы отвлекали больше средств, чем ООО «Митра» получало от поставщиков и подрядчиков. Операционный цикл ООО «Митра» составлял около 63,56 дней. Это время полного оборота основных оборотных активов. Увеличение показателя на 6,3 дней свидетельствует о снижении эффективности операционного процесса Общества «Митра».

Период превращения сырья и материалов в денежные средства составлял 50,66 дней.

Проанализируем отчет о финансовых результатах деятельности ООО «Митра» за 2016 -2018 гг. в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Анализ финансовых результатов ООО «Митра» в 2016 -2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Выручка	3177	3380	3452	203	72	6,39	2,13	8,66
Себестоимость продаж	(2700)	2022	2135	-678	113	-25,11	5,59	-20,93
Валовая прибыль	477	1358	1317	881	-41	184,7	-3,02	176,1
Управленческие расходы	(96)	125	132	29	7	30,21	5,6	37,5
Прибыль от продаж	381	1233	1185	852	-48	223,62	-3,89	211,02
Прочие доходы	124	180	185	56	5	45,16	2,78	49,19
Прочие расходы	(30)	57	59	27	2	90	3,51	96,67
Прибыль до налогообложения	475	1356	1311	881	-45	185,47	-3,32	176
Текущий налог на прибыль	48	55	53	7	-2	14,58	-3,64	10,42
Чистая прибыль (убыток)	427	1301	1258	874	-43	204,68	-3,31	194,61

В 2016 г. выручка ООО «Митра» составила 3177 тыс. руб. На конец 2018 г. значение достигло 3452 тыс. руб., то есть прирост показателя составил 8,66%. Это ведет к улучшению рыночного положения компании, повышению ее конкурентоспособности. За исследуемый период выручка растет на (8,66%), в то время как сумма себестоимости продукции снижается. Это позитивное явление, которое приводит к повышению валовой маржи.

В 2016 г. валовая прибыль ООО «Митра» составила 477 тыс. руб. Поэтому можно говорить о качественном управлении себестоимостью товаров и услуг на начало периода исследования. В 2018 г. значение показателя составило 1317 тыс. руб.

Операционная эффективность ООО «Митра» растет, ведь прибыль от продаж выросла на 211,02%. Такой показатель свидетельствует об эффективной работе менеджмента.

Чистая прибыль формируется под влиянием всех внутренних и внешних процессов. В компании объем чистой прибыли в 2016 г. составил 427 тыс. руб. Динамика чистой прибыли ООО «Митра» в течение 2016-2018 гг. доказывает, что эффективность работы компании, в общем, повышается, ведь прибыль выросла на 194,61%. Способность генерировать прибыль свидетельствует о хороших перспективах ООО «Митра» в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Динамика доходов ООО «Митра» в 2016 -2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Выручка	3177	3380	3452	203	72	6,39	2,13	8,66
Прочие доходы	124	180	185	56	5	45,16	2,78	49,19
Всего доходы	3301	3560	3637	259	77	7,85	2,16	10,18

Общая сумма доходов ООО «Митра» составила 3637 тыс. руб. в 2018 г., что на 10,18% больше значения 2016 г. Положительное влияние на доходы имели рост выручки (+8,66%) и рост прочих операционных доходов (+49,19%). Структура представлена в таблице 15.

Таблица 2.16 – Структура доходов ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., %

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Выручка	96,24	94,94	94,91	-1,3	-0,03	-1,33
Прочие доходы	3,76	5,06	5,09	1,3	0,03	1,33
Всего доходы	100	100	100	-	-	-

Общая сумма дохода компании состоит на 94,91% из выручки, 5,09% из прочих доходов.

Структурный анализ показывает, что доля выручки в общей сумме доходов снизилась на 1,33%. Стабильная высокая доля дохода от основных видов деятельности ООО «Митра» (выручки) свидетельствует о рыночной устойчивости компании.

Конкурентоспособность продукции и услуг является достаточной и позволяет получать прогнозируемый объем выручки. В таблице 2.17 рассмотрим финансовый результат организации по видам деятельности.

Таблица 2.17 – Финансовый результат по видам деятельности ООО «Митра» в 2016 -2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		
	на 31.12. .16	на 31.12. .17	на 31.12. 18	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Результат основной деятельности	381	1233	1185	852	-48	804
Результат финансовых операций	0	0	0	0	0	0
Результат от прочей обычной деятельности	94	123	126	29	3	32
Финансовый результат до налогообложения	475	1356	1311	881	-45	836

Финансовый результат ООО «Митра» увеличился на 836 тыс. руб. в течение 2016-2018 гг. за счет повышения результата от основной деятельности (на 804 тыс. руб.), от прочей обычной деятельности (на 32 тыс. руб.). Анализ расходов ООО «Митра» проведем в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Анализ расходов ООО «Митра» в 2016 -2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %		
	на 31.12.16	на 31.12.17	на 31.12.18	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Себестоимость реализации	2700	2022	2135	-678	113	-25,11	5,59	-20,93
Управленческие расходы	96	125	132	29	7	30,21	5,6	37,5
Прочие расходы	30	57	59	27	2	90	3,51	96,67
Текущий налог на прибыль	48	55	53	7	-2	14,58	-3,64	10,42
Всего расходов	2874	2259	2379	-615	120	-21,4	5,31	-17,22

Общая сумма расходов ООО «Митра» составила 2379 тыс. руб. в 2018 г., что на 495 тыс. руб. меньше значения 2016 г. Снижение происходит за счет уменьшения суммы себестоимости продукции (на 20,93%). Расходы ООО «Митра» состоят в 2018 г. на 89,74% из себестоимости реализации, 5,55% из расходов на управление, 2,48% из прочих расходов, 2,23% из расходов по уплате налога на прибыль. Проведем расчет и анализ коэффициентов рентабельности в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности (убыточности) ООО «Митра» в 2016 –2018 гг.

Показатели	Год		Абсолютное отклонение, +,-
	на 31.12.17	на 31.12.18	
Рентабельность (пассивов) активов, %	148,69	98,36	-50,33
Рентабельность собственного капитала, %	155,53	104,62	-50,91
Рентабельность производственных фондов, %	380,97	335,02	-45,95
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	36,48	34,33	-2,15
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	38,49	36,44	-2,05
Коэффициент реинвестирования, %	-13,14	71,78	84,92
Коэффициент устойчивости экономического роста, %	-22,77	54,59	77,36
Период окупаемости активов, год	0,67	1,02	0,34
Период окупаемости собственного капитала, год	0,64	0,96	0,31

В 2018 г. каждый рубль, вложенный в активы ООО «Митра», принес 0,98 рублей прибыли. Этот показатель свидетельствует об эффективной работе компании.

Говоря о факторах, стоит заметить, что рост конечного финансового результата с 427 тыс. руб. до 1258 тыс. руб. положительно влиял на целевой показатель, однако повышение суммы привлеченных активов с 965 тыс. руб. до 1773 тыс. руб. вело к снижению рентабельности активов.

Показатель окупаемости активов составил 1,02 лет.

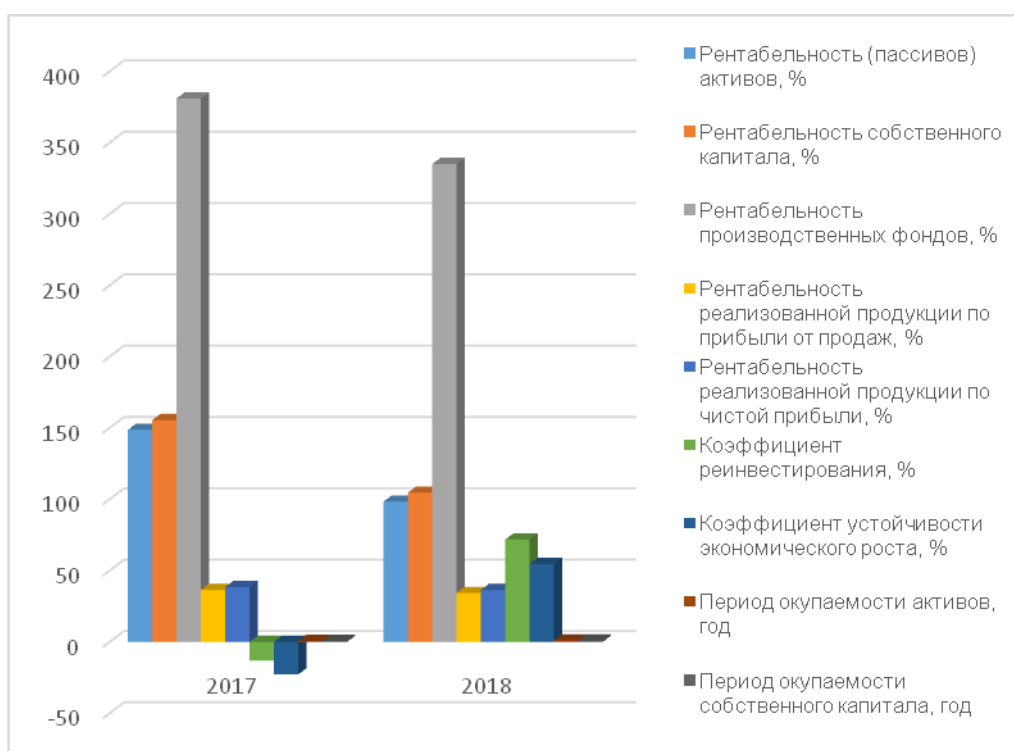


Рисунок 2.8 – Показатели рентабельности ООО «Митра» в 2016 – 2018 гг., %

Рентабельность собственного капитала составила 104,62% в 2018. Это высокий показатель, который свидетельствует о целесообразности вложения средств собственниками в ООО «Митра». Как результат, период окупаемости собственного капитала составляет 0,96 лет.

Рентабельность производственных фондов составила 335,02%, что на 45,95% меньше значения на начало периода исследования.

Каждый рубль продаж позволил сгенерировать 0,34 рублей прибыли от продаж. Это свидетельствует об эффективном управлении операционными

расходами в компании. Снижение операционной маржи в течение 2016–2018 гг. на 2,15% свидетельствует об ухудшении качества работы менеджмента в компании.

Коэффициент реинвестирования говорит о том, что 71,78% чистой прибыли было реинвестировано в работу ООО «Митра» в 2018 г. Это может указывать на то, что собственники считают компанию привлекательной инвестицией, поэтому обеспечивают ее развитие.

Значение коэффициента устойчивости экономического роста говорит о том, что в 2018 г. 54,59% собственного капитала было увеличено за счет чистой прибыли.

Подводя итоги анализа финансового состояния ООО «Митра» можно отметить, что финансовое состояние общества очень хорошее (АА).

О повышении благосостояния инвесторов и собственников свидетельствует увеличение собственного капитала в течение 2016–2018 гг. на 79,39%.

На конец 2018 г. объем этого источника финансирования ООО «Митра» составил 1654 тыс. руб. Сумма чистых активов росла, что свидетельствует о повышении защищенности кредиторов в случае потери платежеспособности компанией. Прирост показателя составил 79,39% в течение 2016–2018 гг.

Рост объема сбыта товаров и услуг на 8,66% ведет к улучшению рыночного положения компании, повышению ее конкурентоспособности. Динамика чистой прибыли ООО «Митра» в течение 2016–2018 гг. доказывает, что эффективность работы компании, в общем, повышается, ведь прибыль выросла на 194,61%.

Способность генерировать прибыль свидетельствует о хороших перспективах ООО «Митра». Качество управления запасами повышается, ведь оборачиваемость этого элемента активов в 2018 г. по сравнению с 2016 г. выросла.

Эффективность управления дебиторской задолженностью снизилась, ведь значение показателя оборачиваемости уменьшилось на 12,48 оборотов в

год. В 2018 г. каждый рубль, вложенный в активы ООО «Митра», принес 0,98 рублей прибыли. Этот показатель говорит об эффективной работе компании.

Говоря о факторах, стоит заметить, что рост конечного финансового результата с 427 тыс. руб. до 1258 тыс. руб. положительно влиял на целевой показатель рентабельности, однако повышение суммы привлеченных активов с 965 тыс. руб. до 1773 тыс. руб. вело к снижению рентабельности активов.

Показатель окупаемости активов составил 1,02 лет. Рентабельность собственного капитала составила 104,62% в 2018.

Это высокий показатель, который свидетельствует о целесообразности вложения средств собственниками в предприятие. Как результат, период окупаемости собственного капитала составляет 0,96 года.

ООО «Митра» является финансово устойчивым и способным финансировать 93,29% активов за счет собственного капитала в 2018 г. Снижение показателя на 0,02 в течение 2016–2018 гг. является негативной тенденцией.

Анализ достаточности капитала для финансирования запасов свидетельствует о том, что ООО «Митра» устойчивое предприятие, которое способно обеспечить непрерывность операционного процесса. Избыток собственных оборотных средств для формирования запасов материалов, сырья, товаров составил 1319 тыс. руб.

3 Направления укрепления финансового состояния предприятия

3.1 Пути улучшения финансового состояния предприятия

У ООО «Митра» есть площадь свободная и не используемая она показана на рисунке 3.1 заштрихованной областью.

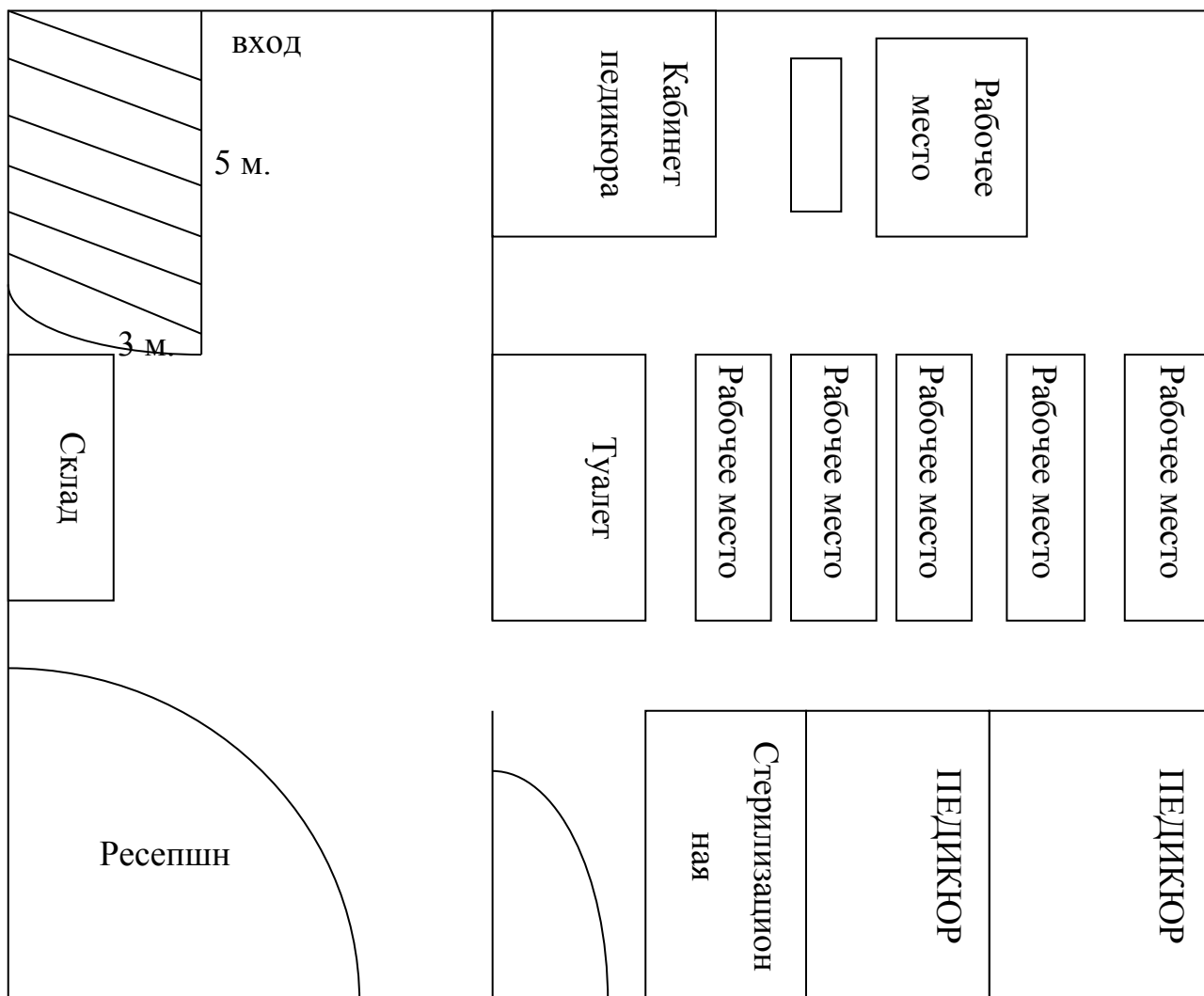


Рисунок 3.1 – План по расположению места для нового кабинета маникюра

Как видно из рисунка, место нового кабинета достаточно удобное, оно находится при входе в общее помещение маникюрного центра. Данный кабинет будет оказывать как стандартный набор услуг по маникюру, так и те услуги, которые в ООО «Митра» еще не оказывались. Проведем анализ преимуществ ООО «Митра» над своими конкурентами.

Конкуренция в данной сфере коммерции оценивается как высокая. Маникюрные услуги оказываются практически всеми универсальными салонами красоты, также существует множество мастеров, предоставляющих услуги на дому. Поэтому необходимо для нового маникюрного кабинета тщательно продумать ценовую политику, а также продумать вариант с оказанием каких-либо дополнительных услуг.

Ниже в таблице 3.1 выделены определяющие факторы конкурентоспособности ООО «Митра».

Таблица 3.1 – Факторы конкурентоспособности

Факторы	Маникюрный салон «Митра»	Конкуренты		
		фитнес-центр Янина	салон красоты Ромашка	парикмахерская Сузорье
Качество	Высокое исполнение своей работы	Высокое исполнение своей работы	Высокое исполнение своей работы	Высокое исполнение своей работы не всегда
Местонахождение	оживленное место. Есть место для парковки.	Не очень оживленное место, есть место для парковки	Оживленное место, центр города, близко от остановки	Непосредственно на остановке
Уровень цены	Высокая	Высокая	Высокая	Выше средней
Ассортимент	Различные виды маникюра, педикюра, наращивание ногтей, коррекция нарощенных ногтей, спа процедуры по уходу за ногтями и кожей, парафинотерапия	Маникюр, педикюр	Маникюр, педикюр	Маникюр
Репутация фирмы	Известная, постоянные клиенты	Известная, постоянные клиенты	Известная, постоянные клиенты	Известная, постоянные клиенты

Из приведенной таблицы видно, что основные конкуренты практически ничем не уступают ООО «Митра», единственное преимущество открываемого

маникюрного кабинета заключается в ассортименте предоставляемых услуг.

Проведенное маркетинговое исследование, проводимое с помощью наблюдения и сбора данных по рынку маникюрных услуг города Абакана было выявлено, то что в количественном выражении основу рынка салонов маникюра г. Абакана составляют салоны эконом класса. Количественно средний сегмент занимает 25% рынка, тем не мене, во многих из подобных заведений качество, набор услуг и их стоимость не соответствует параметрам, характерным салонам красоты среднего класса. Зачастую владельцы заведений данного сегмента необоснованно завышают расценки, либо представляют услуги, требующие наличия мастеров с медицинским образованием, которых нет в штате салона. На сегодняшний день лишь 20% существующих салонов маникюра среднего уровня могут выдержать конкуренцию с новым салоном среднего и выше среднего класса.

Для обеспечения спроса на услуги студия маникюра регулирует качество и цену. Формирование цены на услуги основывается на затратном и рыночном подходе. Цена покрывает затраты на производство, при этом значительно не превышает цены конкурентов.

Рассмотрим в таблице 3.2 преysкурant цен на услуги нового маникюрного кабинета ООО «Митра».

Таблица 3.2 – Цены на услуги маникюрного кабинета

Цены	2019	2020	2021	2022	2023
классический маникюр	800	880	968	1064,8	1171,28
горячий маникюр	1300	1430	1573	1730,3	1903,33
японский маникюр	1500	1650	1815	1996,5	2196,15
европейский маникюр	1000	1100	1210	1331	1464,1
Средний чек	1150,00	1265,00	1391,50	1530,65	1683,72

В данной таблице приведены цены на услуги нового кабинета маникюра, в динамике на 5 лет, так как инвестиционный проект нового кабинета маникюра предусмотрен на 5 лет. Ежегодно цены на услуги увеличиваются на процент инфляции в России и роста накладных затрат связанное с увеличением количества оказываемых услуг маникюрным

кабинетом.

Помещение под новый маникюрный кабинет находится в собственности у ООО «Митра» поэтому аренда не требуется в ниже приведенной таблице приведем основные расходы, связанные с новым кабинетом маникюра.

Таблица 3.3 – Расходы на открытие маникюрного кабинета

Наименование ремонтных работ	Сумма, руб.
Подготовка проектно-сметной документации	18 000,00
Закупка строительного оборудования, сырья и материалов для ремонта	60 000,00
Ремонтные работы	26 200,00
Отделочные работы	30 000,00
Прочие расходы	10 200,00
ИТОГО затрат на ремонт	144 400,00
Закупка оборудования для маникюрного кабинета	90 000,00
Итого затрат на закупку оборудования	90 000,00
Установка и наладка оборудования	5 000,00
Непредвиденные и накладные расходы	5 000,00
Итого:	244 400,00

Из представленной таблице видно, что общие расходы по открытию маникюрного кабинета составят 244400 руб. Данные расходы подразделяются на затраты на ремонт в сумме 144400 рублей и затраты на закупку оборудования в сумме 100000 рублей.

В следующей таблице представим расшифровку расходов на оборудование для маникюрного кабинета.

Таблица 3.4 – Расходы на приобретение оборудования маникюрного кабинета

Оборудование для маникюрного кабинета	
Стол маникюрный	22 000,00
Сушилка для ногтей	16 000,00
Педикюрное кресло	32 000,00
Лампа для наращивания ногтей	20 000,00
Итого затрат на закупку оборудования:	90 000,00

Предполагается, что в новом маникюрном кабинете будет трудиться 4 специалиста по маникюру, график работы ежедневно с 10. 00 до 17.00, поэтому приобретаемое оборудование берется в 4 экземплярах. Общие расходы по оборудованию составят 90000 рублей.

Распланируем период расходов по ремонту и поставке оборудования для

нового кабинета маникюра.

График работ и потраченные суммы за данный период представим в следующей таблице.

Таблица 3.5 – Объекты и направления инвестиций

№	Объекты, направления инвестирования	Периоды инвестирования		Всего
		1 квартал 2019 года	2 квартал 2019 года	
1	Подготовка проектно-сметной документации	18000		18000
2	Закупка строительного оборудования, сырья и материалов для ремонта	48000	12 000	60000
3	ремонтные работы	18340	7860	26200
4	Отделочные работы		30000	30000
5	Прочие расходы	5100	5100	10200
6	Итого затрат на ремонт	89440	54960	144400
7	Закупка оборудования для маникюрного кабинета	27000	63000	90000
8	Установка и наладка оборудования	1500	3500	5000
9	Непредвиденные и накладные расходы (5%)	2500	2500	5000
10	Итого:	120440	123960	244400

Весь объем запланированных работ рассчитан на первую половину 2019 год, в 1 квартале планируется осуществить большинство отделочных работ, а в 2 квартале доделать ремонтные работы и произвести установку необходимого оборудования.

Все расходы на открытие маникюрного кабинета будут финансироваться из собственных средств ООО «Митра», предполагается нераспределенную прибыль прошлых лет направить на это.

Прогноз среднегодовой ожидаемой загрузки маникюрного кабинета производился с учетом таких факторов, как сезонность.

Предполагается, что в первый год функционирования маникюрного кабинета его среднегодовая загрузка будет равна 61%. Столь низкий показатель обусловлен тем, что данный объект еще не будет обладать широкой известностью и популярностью среди местного населения города, поскольку он только появится на рынке. Конечно, с целью привлечения посетителей в

маникюрный кабинет будут проводиться различные рекламные акции, маркетинговые мероприятия, которые будут проводиться в основном за счет действующих клиентов, и за счет распространения рекламных листовок сотрудниками салона. С их помощью, в результате создания в процессе работы хорошего имиджа у маникюрного кабинета и ежегодного увеличения населения в городе, планируется увеличить загрузку маникюрного кабинета в 2020 году до 74%, в 2021 году – до 80%, в 2022 году – до 89% и в 2023 году – до 95%.

Таблица 3.6 – Среднеожидаемая загрузка, %

Месяц	2019	2020	2021	2022	2023
январь	45	65	78	80	100
февраль	55	62	71	90	100
март	60	70	75	90	100
апрель	59	75	72	90	95
май	60	78	81	85	90
июнь	62	80	85	85	87
июль	61	75	78	85	88
август	63	79	83	85	89
сентябрь	64	73	86	90	92
октябрь	65	78	82	90	98
ноябрь	69	74	82	95	100
декабрь	71	75	85	98	100
Средняя загрузка в год	61	74	80	89	95

Но следует отметить, что загрузка маникюрного кабинета в среднем ее значении не сможет достигнуть 100% в год. И конкуренция на данном рынке достаточно велика.

Выполняя мероприятия по раздаче листовок и информированию действующих клиентов, планируется увеличить загрузку маникюрного кабинета до 95% в год.

Что касается ценовой политики маникюрного кабинета, то нельзя назвать стоимость услуг достаточно низкой. Средний чек на стандартный заказ, включающий маникюр различного вида составляет 1150 рублей в 2019 году, 1265 рублей в 2020 году, 1391,50 рублей в 2021 году, 1530,65 рублей в 2022 году, и 1683,72 рублей в 2023 году. Ценовая политика представлена в таблице 3.2. При их планировании учитывался ежегодный темп роста инфляции, а также другие факторы, влияющие на функционирование маникюрного кабинета.

На основе данных о загрузке маникюрного кабинета и ценах, рассчитывалась ожидаемая выручка от работы маникюрного кабинета. Данные представлены в Приложении 1. Пропускная способность маникюрного кабинета рассчитывалась с учетом текущей загрузки салона и с учетом роста посетителей салона.

На протяжении всего жизненного цикла инвестиционного проекта выручка от продаж неуклонно растет. Рост выручки от продаж представлен на рисунке 3.2.

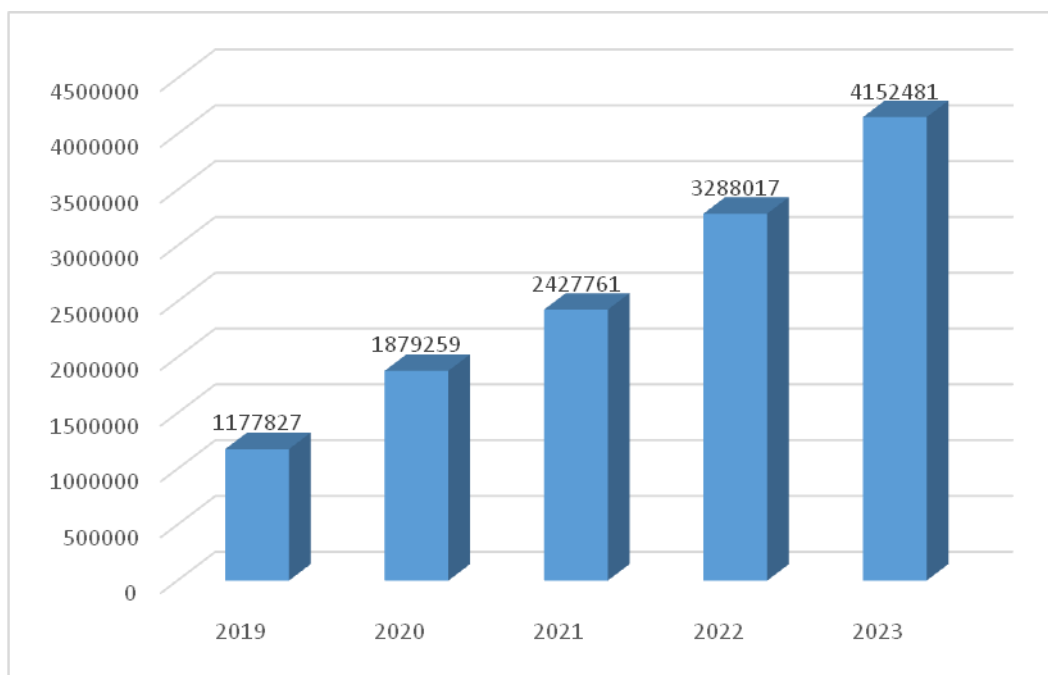


Рисунок 3.2 – Изменение выручки маникюрного кабинета за 2019 – 2023 гг.

Как видно, выручка маникюрного кабинета растет, что делает его более рентабельным и перспективным.

Расчет издержек для нормального функционирования маникюрного кабинета производился на основе необходимых затрат для открытия маникюрного кабинета.

Текущие затраты рассчитывались по следующим статьям: оплата труда (в том числе страховые выплаты), энергия и коммунальные услуги, износ малоценных быстроизнашивающихся предметов, эксплуатационные расходы и материалы. В салоне применяется упрощенная система налогообложения.

Поэтому при расчете не рассчитывается сумма НДС.

Затраты на оплату труда. Штат сотрудников предприятия составляет 4 человека.

Затраты на оплату труда представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет затрат на оплату труда работников маникюрного кабинета

Специалисты	Численность	Месячный оклад	Годовая заработная плата	Страховая часть (30%)	Накопительная часть (2%)	Общая сумма страховых взносов	Заработная плата с учетом страховых взносов
специалисты по маникюру	4	45000	540000,00	162000	10800	172800	712800
Итого расходы на оплату труда	4	45000	540000	162000	10800	172800	712800

При открытии салона сотрудники будут получать минимальную оплату труда, регулируемую законодательством, поэтому в первый год работы заработная плата на 1 сотрудника в месяц будет составлять 11250 руб.

Таким образом, затраты по оплате труда персонала составляют 712800 рублей с учетом страховых выплат ежегодно, сумма которых составляет 172800 рублей.

Энергия и коммунальные услуги, потребляемые маникюрного кабинета, включают в себя: водоснабжение, канализование и электроснабжение. Расчет затрат на данную статью расходов основывался на нормах потребления маникюрного кабинета в день того или иного вида услуг.

В день маникюрный кабинет потребляет 2 м³ воды, осуществляет слив порядка 2 м³ сточных вод, потребляет 150 кВт/ч электроэнергии за день.

Также расчет платежей производился с учетом роста цен на коммунальные услуги в течение 5 лет (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Расчет затрат на коммунальные платежи в день

	Норматив	Стоимость 1 ед	Темп роста в год
Вода (м ³ /день)	2	40.26	1.06
Канализация (м ³ в день)	2	27.02	1.06
Электроснабжение (кВт/час в день)	150	4,52	1.05

Таблица 3.10 – Расчет затрат на коммунальные платежи за 2019 – 2023гг.

Платеж	2019	2020	2021	2022	2023
Вода	14 587	15 462	16 390	17374	18416
Канализация	12 254	12 990	13 769	14595	15471
Электроэнергия	190080	199584	209563	220041	231043
Итого	216922	228036	239722	252010	264930

В следующем подразделе проведем анализ эффективности предложенных мероприятий по открытию дополнительного кабинета маникюра в анализируемом салоне ООО «Митра».

3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий

Далее рассчитаем экономическую эффективность от предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Митра».

Расчет денежного потока производился путем суммирования чистой прибыли, амортизации.

Динамика изменения денежного потока представлена на рисунке 3.3.

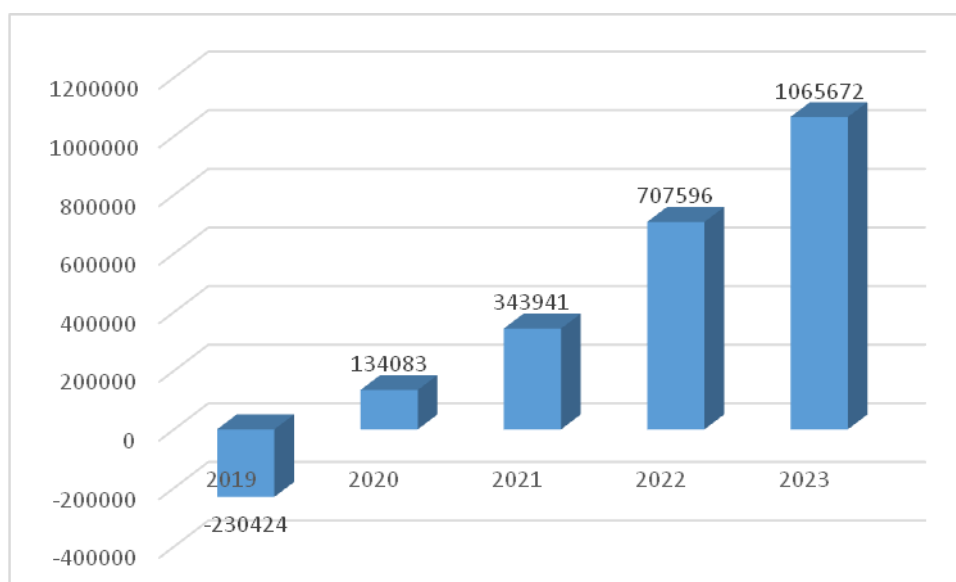


Рисунок 3.3 – Динамика изменения денежного потока за 2019-2023 годы

После определения величины денежного потока было произведено его дисконтирование, то есть, рассчитана его текущая стоимость.

Значения текущей стоимости денежного потока представлены на рисунке 3.4.

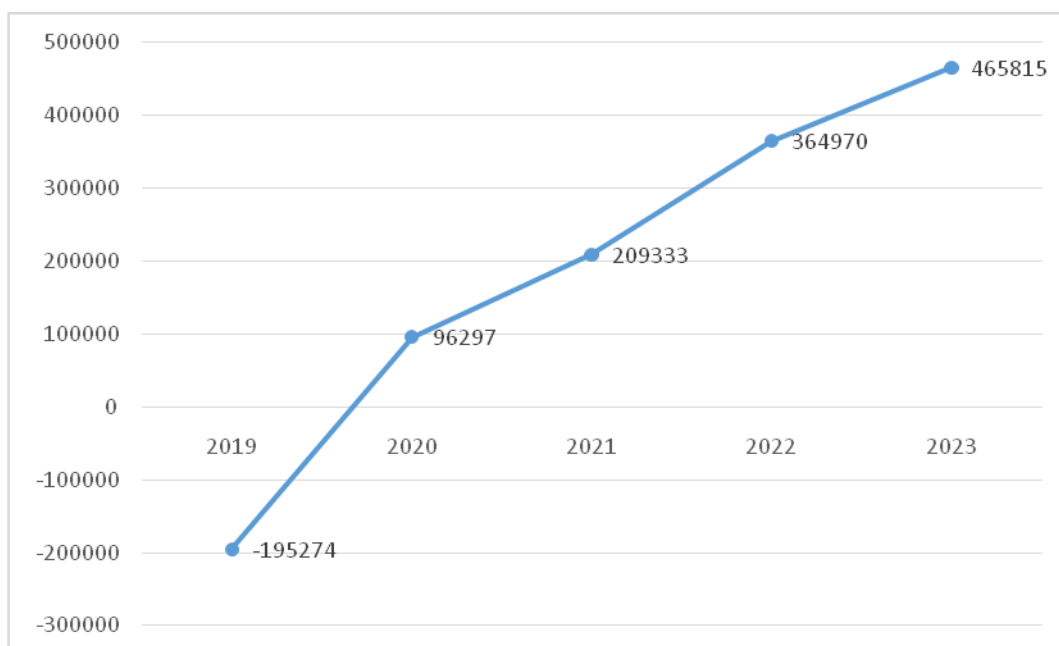


Рисунок 3.4 – Изменение текущей стоимости денежного потока в 2019-2023 гг.

Следует отметить, что значение денежного потока на протяжении всего жизненного цикла инвестиционного проекта является положительным, кроме первого года, когда списываются расходы на открытие маникюрного кабинета.

Расчет денежного потока представлен в Приложении 3.

Для рассматриваемого проекта значение NPV в первый год реализации проекта является величиной отрицательной и составляет в 2019 году - 244400 рублей, в 2020 году – 439674 рублей, 2021 – 343378 руб., 2022 – 134045 руб. Начиная с 2023 года, NPV начинает принимать положительные значения и составляет 2023 – 230925 руб., 2024 – 696740 руб. Вследствие того, что в 2023-2024 годах значение NPV является положительным, то данный проект окупается, приносит доходность и его следует принять.

Изменение значений NPV по годам представлено на рисунке 3.5.

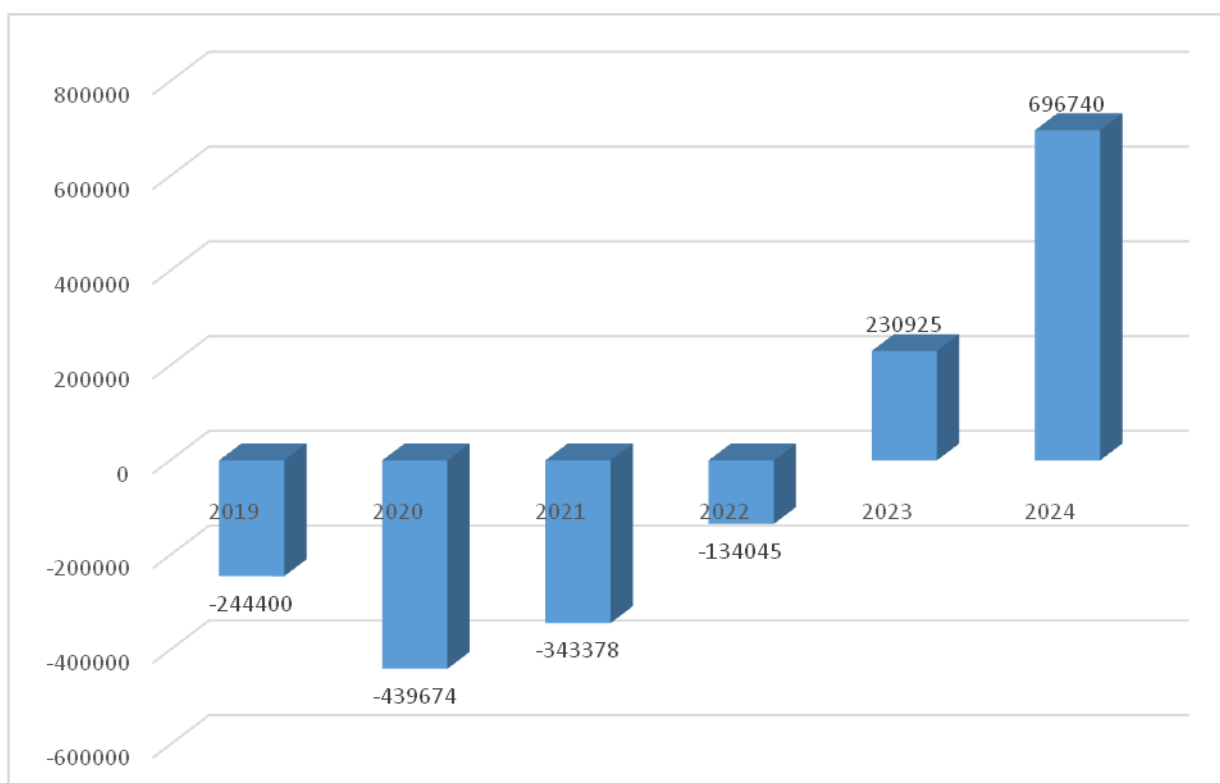


Рисунок 3.5 – Динамика NPV в 2019-2024 годах

Расчет чистой текущей стоимости представлен в Приложении 3.

Вторым показателем доходности инвестиционного проекта является внутренняя норма прибыли или IRR (internal rate of return).

В данном проекте внутренняя норма прибыли (IRR) = 3,18%.

Период окупаемости инвестиционного проекта PP (payback period) – это срок, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций.

В результате того, что величины денежных поступлений по годам не равны, срок окупаемости проекта рассчитывается нарастающим итогом, то есть как кумулятивная величина.

PP = 3,37 года.

То есть окупаемость проекта составляет около 3 лет.

В целом, можно сказать, что предложения по улучшению финансового состояния предприятия, которые предполагают открытие маникюрного кабинета, имеет достаточно высокую экономическую эффективность.

Для проведения анализа чувствительности мероприятий по улучшению

финансового состояния ООО «Митра» к внешним рискам необходимо рассмотреть, как отдельные виды рисков влияют на его экономическую эффективность.

1. Риск изменения цен в маникюрном кабинете.

Цены маникюрного кабинета являются достаточно приемлемыми для посетителей. Их среднегодовой темп роста составляет 10% в год. Риск изменения цен рассчитывается для такой ситуации, при которой заведению придется снизить цены для поддержания загрузки на том же уровне. Это может произойти в том случае, если число конкурентов на рынке города будет неуклонно расти. В свою очередь изменение цен отразится на финансовых показателях работы предприятия, таких как выручка, прибыль, денежный поток.

Изменение цен отразится на показателях экономической эффективности проекта.

Изменение показателей эффективности проекта в зависимости от изменения цен реализации услуг представлено в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Изменение показателей эффективности проекта в зависимости от изменения цен реализации услуг

Темп роста	0%	9%	10%	11%	20%
NPV	60 628	66 085	66 691	67 298	72 754
Окупаемость	3,70	3,60	3,50	3,40	3,30
Рентабельность	5,15	5,26	5,32	5,43	5,90
IRR	3,18	3,99	4,56	5,06	6,53

Из таблицы можно сделать следующий вывод: чем больше темп роста цен на оказываемые услуги, тем больше значение NPV, больше значение рентабельности инвестиций и, соответственно, меньше период окупаемости. Конечно, комплексу выгоднее всего увеличивать темп роста цен на 20% в год, но при этом существует вероятность того, что многие потенциальные посетители предпочтут услуги конкурентов, которые более приемлемы по цене. Если же произойдет такая ситуация, что на рынке бизнеса у маникюрного кабинета появится множество конкурентов, то при неизменности цен на

протяжении всего периода своего функционирования, фирма все равно будет иметь положительное значение NPV, что означает получение дохода, и срок его окупаемости составит около 3.1 года.

Влияние изменения цен на значение NPV представлено на следующем рисунке 3.6.

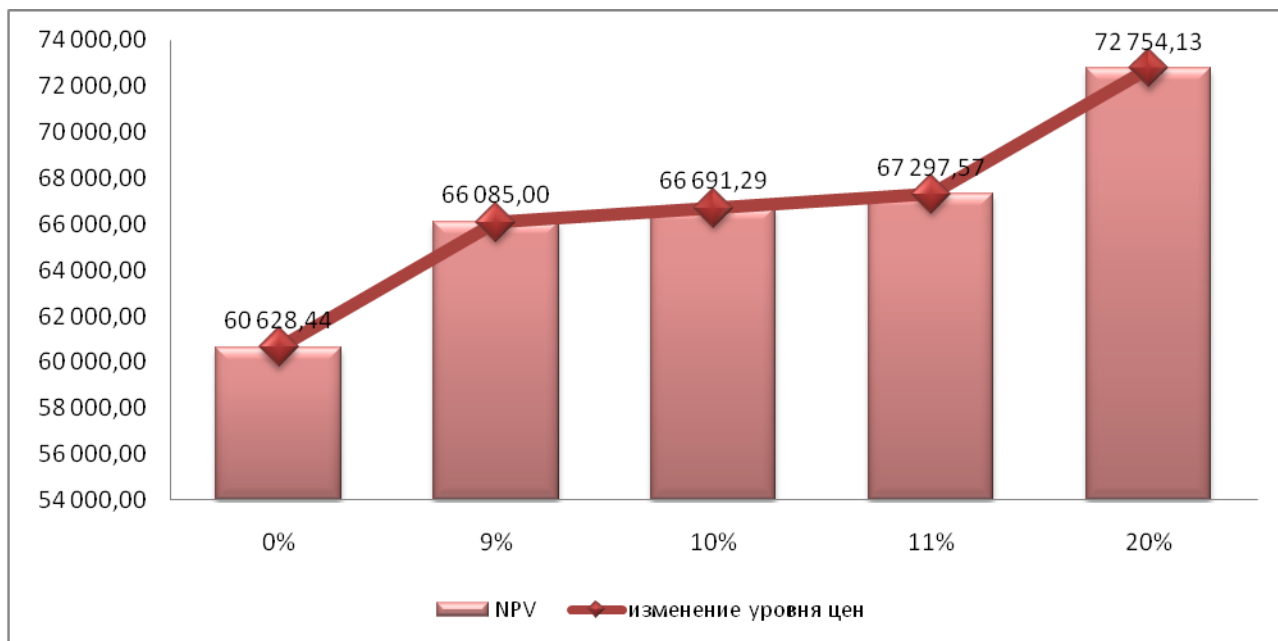


Рисунок 3.6 – Влияние изменения цен на значение NPV

Таким образом, при неизменности цен на протяжении всего срока функционирования маникюрного кабинета значение NPV составит 60628,44 рублей, при увеличении темпа роста цен на 9% NPV составляет 66085 рублей. При прогнозируемом темпе роста цен, равном 10% в год NPV составит 66691,29 рублей. Увеличение цен еще на 1% повлечет за собой увеличение NPV до 67297,57 рублей. Самое большое значение NPV (72754,13 рублей) достигается при темпе роста цен на 20% ежегодно.

Также чувствительным к риску является показатель IRR, при неизменности цен на оказываемые услуги значение IRR составляет 3,18%, при росте цен на 9% год IRR составляет 3,99%, при исходном темпе роста цена, равному 10% в год IRR равен 4,56%, при повышении темпа роста цен еще на 1% (до 11% в год) мы видим, что IRR увеличивается до 5,06%, а при темпе роста цен на 20% ежегодно IRR повышается до 6,53%.

Темп изменения цен маникюрного кабинета отражается и на окупаемости проекта. На рисунке 3.7 представлено влияние изменения цен на услуги маникюрного кабинета на период окупаемости проекта.

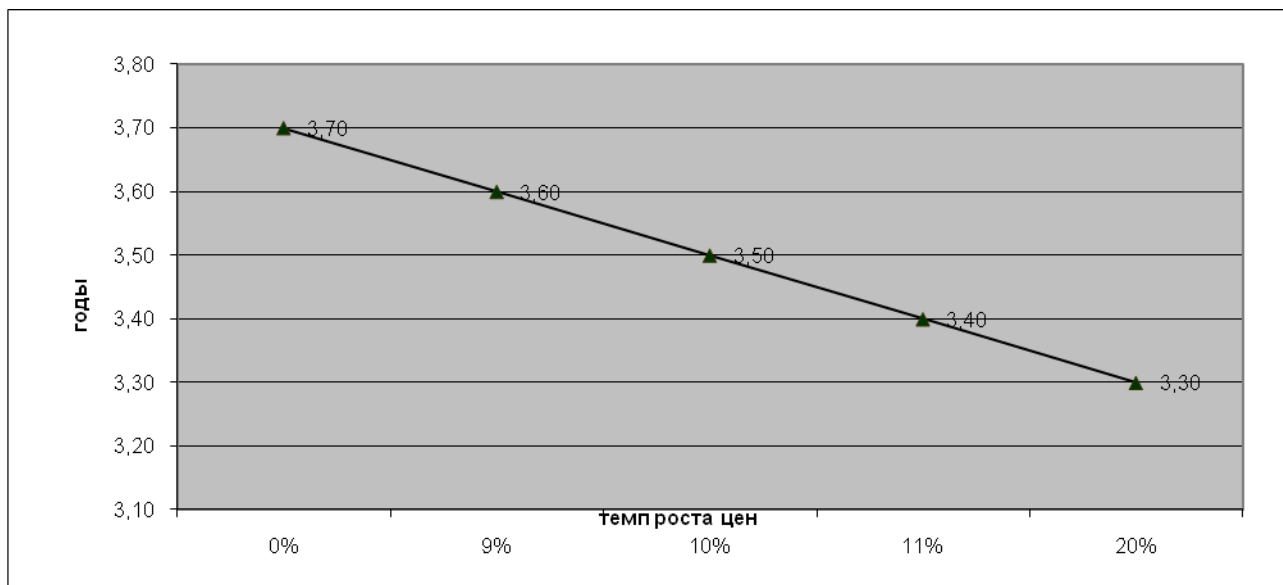


Рисунок 3.7 – Влияние изменений роста цен на окупаемость проекта

То есть, с ростом цен период окупаемости уменьшается.

Таким образом, влияние изменения цен маникюрного кабинета заключается в следующем: чем больше темп роста цен на услуги, тем лучше все показатели экономической эффективности проекта.

2. Изменение загрузки маникюрного кабинета.

Загрузка маникюрного кабинета является значимым фактором, изменение которого влияет на экономические показатели работы заведения и на показатели эффективности самого инвестиционного проекта.

Предполагается, что исходная планируемая загрузка маникюрного кабинета составляет в среднем 75% в год.

При этом значение NPV равно 60628 рублей, срок окупаемости составляет 1,7 года и значение IRR составляет 3,18%. Проведем анализ изменения загрузки маникюрного кабинета, повышая и понижая данный уровень загрузки на 25%.

Таблица 3.12 – Изменение показателей эффективности проекта в зависимости от изменения загрузки маникюрного кабинета

Загрузка маникюрного кабинета	50%	75%	100%
NPV	16 976	60 628	195 657
Окупаемость	3,30	1,70	0,80
Рентабельность	0,93	17,59	2,01
IRR, %	2,99	3,18	7,05

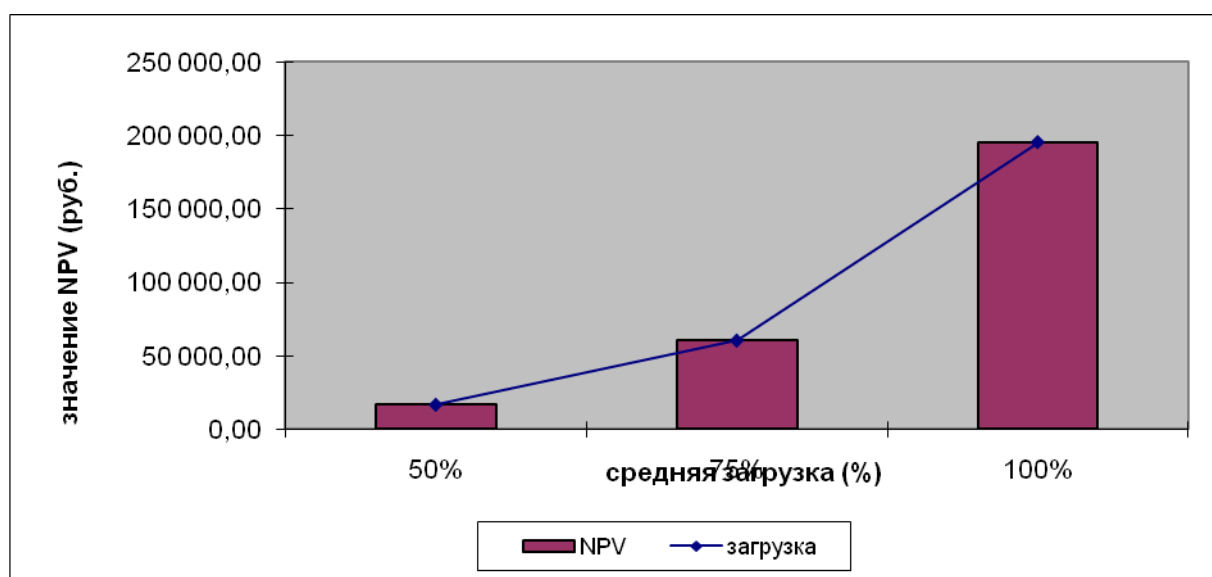


Рисунок 3.8 – Влияние изменения загрузки на NPV

Таким образом, изменяя загрузку маникюрного кабинета, можно сделать следующий вывод: наилучший результат деятельности маникюрного кабинета достигается при загрузке, равной 100% в год.

В этом случае все показатели его деятельности являются достаточно высокими, а срок окупаемости довольно низким.

Проанализировав влияние каждого из факторов риска на эффективность проекта можно заключить, что данный проект наиболее подвержен риску изменения загрузки маникюрного кабинета, во втором месте находится риск изменения цен в маникюрном кабинете.

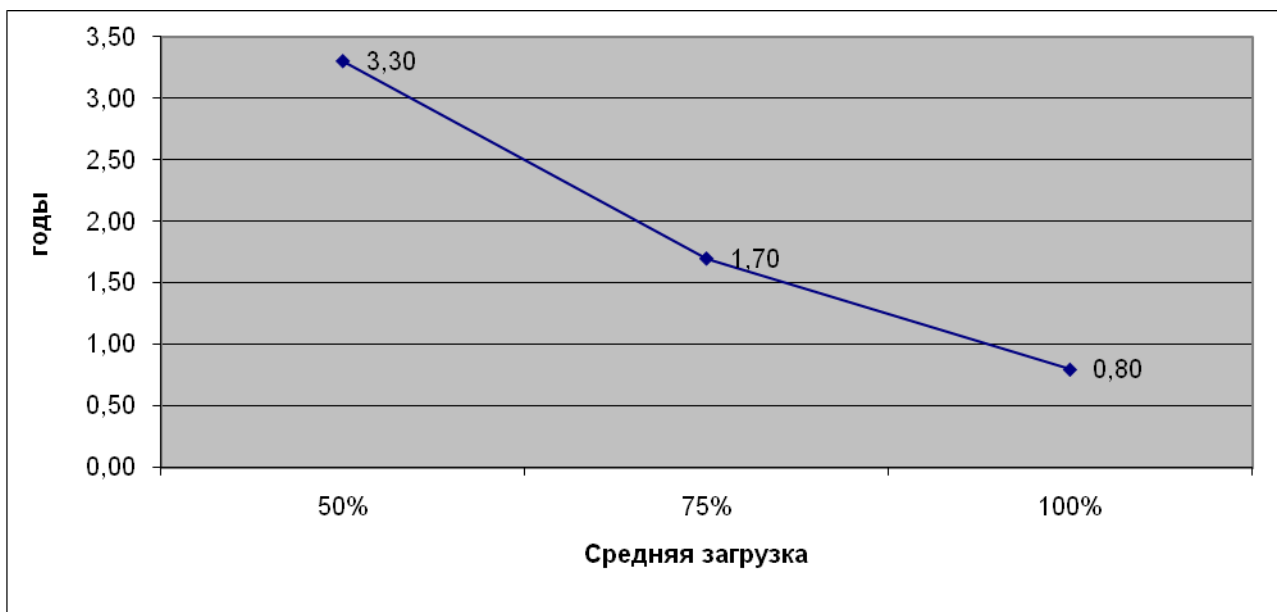


Рисунок 3.9 – Влияние изменения загрузки на срок окупаемости проекта

В целом, по анализу чувствительности проекта к различным рискам можно заключить, что экономическая эффективность проекта находится на достаточно высоком уровне, и только существенные изменения смогут стать причиной значительного ухудшения эффективности проекта.

Выводы по главе. В данной главе было предложено для улучшения финансового состояния ООО «Митра» открыть дополнительный кабинет маникюра.

Общая величина вложений, необходимых для реализации данных мероприятий составляет 244400 рублей.

Финансирование проекта предполагается осуществлять за счет собственных средств предприятия.

Расчет ожидаемой загрузки и выручки маникюрного кабинета основывался на определении ожидаемого спроса на данную услугу по городу Абакану в зависимости от роста бизнеса в городе. Расчет ожидаемых издержек производился с учетом нормативов затрат на открытие и раскрутку маникюрного кабинета, действующих в настоящее время условиях и ставках налогообложения. На основе рассчитанной выручки и издержках был рассчитан денежный поток по проекту, который имеет тенденцию к росту с

каждым годом. Затем было произведено его дисконтирование по ставке 25%.

Данный проект характеризуется достаточно высокими показателями эффективности:

Чистая текущая стоимость по проекту на конец 2024 года составляет 696740,13 рублей, внутренняя норма прибыли 3,18%, период окупаемости – 3,37 года, рентабельность инвестиций – 3,85%.

Проведенный анализ чувствительности проекта позволяет сделать вывод о том, что данный проект обладает достаточно высокой надежностью и безопасностью реализации.

Таким образом, можно заключить, что данный проект по открытию и эксплуатации дополнительного маникюрного кабинета в городе Абакане является достаточно привлекательным для предприятия, так как позволит ООО «Митра» повысить эффективность финансового состояния, путем получения дополнительной прибыли и увеличения клиентского потока.

В следующем подразделе произведем расчет влияния предложенных мероприятий по открытию нового кабинета на финансовые результаты деятельности ООО «Митра».

3.3 Анализ влияния предложенных мероприятий на финансовые результаты ООО «Митра»

Рассчитаем прогнозируемый финансовый результат после внедрения предложений по открытию дополнительного кабинета маникюра в ООО «Митра».

Таблица 3.13 – Прогнозные результаты после внедрения предложенных мероприятий, тыс. руб.

Показатели	2018 год	После предложенных мероприятий		Изменение	
		2019	2020	2019 / 2018	2020 / 2018
Выручка	3452	4630	6509	1178	3057
Себестоимость продаж	2135	1426	1857	-709	-278
Валовая прибыль (убыток)	1317	3204	4652	1887	3335

Продолжение таблицы 3.13

Прибыль (убыток) до налогообложения	1311	3204	4652	1893	3341
Текущий налог на прибыль	53	641	930	587,8	877,4
Чистая прибыль (убыток)	1258	2563	3722	1305,2	2463,6

Из приведенной таблицы 3.13 видно, что предложенные мероприятия по открытию дополнительного кабинета маникюра положительно повлияет на финансовые результаты деятельности ООО «Митра».

В первый год после реализации предложенного мероприятия выручка организации вырастет на 1178 тыс. руб., а чистая прибыль возрастет до 2563 тыс. руб.

Во второй год реализации предложенных мероприятий сумма чистой прибыли по сравнению с 2018 годом вырастет уже до 3722 тыс. руб.

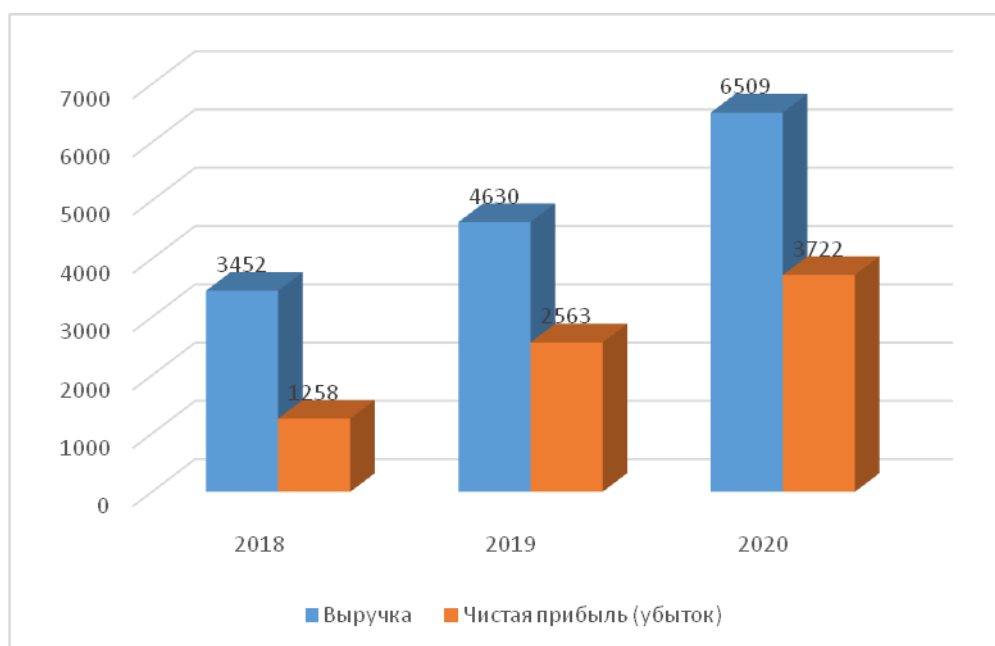


Рисунок 3.10 – Изменение выручки и чистой прибыли после внедрения предложенных мероприятий

Далее рассчитаем показатели рентабельности после предложенных мероприятий.

Таблица 3.14 – Предполагаемые показатели рентабельности после внедрения предложенных мероприятий

Показатели	Год		Абсолютное отклонение, +,- 2019/ 2018
	2018	2019	
Рентабельность активов, %	98,36	107,21	8,85
Рентабельность собственного капитала, %	104,62	114,04	9,42
Рентабельность производственных фондов, %	335,02	365,17	30,15
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	34,33	37,42	3,09
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	36,44	39,72	3,28
Коэффициент реинвестирования, %	71,78	78,24	6,46
Коэффициент устойчивости экономического роста, %	54,59	59,50	4,91
Период окупаемости активов, год	1,02	1,11	0,09
Период окупаемости собственного капитала, год	0,96	1,05	0,09

Представим для наглядности в виде диаграммы.



Рисунок 3.11 –Динамика показателей рентабельности до и после внедрения предложенных мероприятий

Из представленной таблицы и графика видно, что за счет полученных доходов от реализации мероприятий по открытию дополнительного кабинета маникюра ООО «Митра» улучшит финансовые показатели предприятия, так, например, коэффициент рентабельности реализованной продукции увеличится на 3,09, а коэффициент рентабельности активов увеличится на 8,85.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3А41	Поцелуевой Полине Николаевне

Школа	Инженерного предпринимательства	Направление/специальность	38.03.02 Менеджмент
Уровень образования	Бакалавриат		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования)</i> <i>на предмет возникновения:</i> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера</p>	<p>Рабочее место предоставленное мне на время прохождения преддипломной практики было хорошо освещено, не имело посторонних шумов, опасных проявлений факторов производственной среды не было.</p>
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ФЗ «О бухгалтерском учете», ФЗ «Об охране окружающей среды»</p>
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.</p>	<p>ООО «Митра» помогает свои сотрудникам в трудных жизненных ситуациях, выделяются денежные средства на лечение, на отдых сотрудникам, для повышения квалификации работников постоянно проводятся обучающие курсы и семинары.</p>
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом</p>	<p>В связи с тем что производство ООО «Митра» является достаточно вредным, то организацией постоянно проводятся работы по улучшению защитных механизмов на</p>

<p><i>и местной властью;</i> - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</p>	<p>предприятия, организация постоянно участвует в акциях по охране окружающей среды, ведет диалог с местными властями по сохранению окружающей среды.</p>
<p><i>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i> - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности</p>	<p>В ООО «Митра» разработаны внутренние регламенты по защите окружающей среды и экологии. Внедрены технические регламенты с ужесточающими требованиями к оборудованию по сохранению окружающей среды.</p>
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p><i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i></p>	<p>1.Стейкхолдеры организации 2 .Структура программ КСО 3.Затраты на мероприятия КСО</p>

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	20.03.2019
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.филос.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3А41	Поцелуева П.Н.		

4 Социальная ответственность

Социальная ответственность – ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое:

- содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;
- введено во всей организации.

Социальная ответственность применима ко всем организациям, однако наибольшее распространение она получила в бизнес-сообществе под названием «корпоративная социальная ответственность (КСО)».

Корпоративная ответственность перед обществом определяется как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, отдельными корпорациями и предприятиями своей деятельности по следующим направлениям:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;
- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат, инвестиции в развитие человеческого потенциала;
- соблюдение требований законодательства: налогового, экологического, трудового и др.;
- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих участников;
- учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел;
- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества.

Фундаментальным принципом КСО является неукоснительное соблюдение законодательства, поэтому первое, что должна сделать компания, стремящаяся к социальной ответственности, – это проанализировать свою деятельность и привести ее в полное соответствие с буквой закона. Это так называемый базовый правовой уровень КСО.

На следующих этапах происходит постепенное расширение социальной ответственности за счет реализации добровольных инициатив (сверх законодательства), направленных на решение социально-экономических проблем, улучшение экологической обстановки, повышение качества продукции, продвижения инноваций и т.д.

На начальных этапах формирования системы КСО такие инициативы, как правило, носят единичный характер и не связаны с достижением стратегических целей компании – это так называемая функциональная стадия развития КСО. Однако постепенно система КСО пронизывает всю деятельность компании, становится ее философией и в конечном счете органично вписывается в ее долгосрочную стратегию и в систему корпоративного управления. В результате КСО переходит на стратегическую стадию развития.

Объектом анализа является ООО «Митра» - организация, осуществляющая свою деятельность на территории города Абакана.

В ООО «Митра» существует система социальных гарантий, закрепленных российским законодательством – официальное трудоустройство на работу, регулярная выплата заработной платы, начисление обязательных страховых взносов, обеспечение безопасности труда, оказание помощи сотрудникам находящимся в критической ситуации.

Таким образом исходя из выше изложенного можно сделать вывод, что фундаментальный принцип в ООО «Митра» соблюден в рамках закона.

Для применения методов стейкхолдер – менеджмента и оценки его влияния на качество управления организацией необходимо провести полный цикл работ по выявлению, оценке, и разработке мероприятий для заинтересованных групп.

Таблица 4.1 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Местные сообщества	1. Соседи, местные власти
2. Поставщики, партнеры, клиенты	2. Поставщики материалов и сырья, субподрядчики, новые клиенты
3. Конкуренты	3. Прямые конкуренты
4. Сотрудники	4. Вновь принятые сотрудники

На данном этапе были выявлены заинтересованные группы. С помощью опроса, руководства организации было выделено несколько заинтересованных групп:

1. Общество в целом, Государственные органы.
2. Существующие клиенты – клиенты, с которыми заключен договор оказания услуг, соглашение об авансе, либо сделка завершена и подписан акт выполненных работ; Партнеры (фирмы по поставке расходных материалов на маникюр);
3. Конкуренты;
4. Сотрудники. Новые клиенты –клиенты, у которых есть потребность в услугах маникюрного кабинета.

Таблица 4. 2 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятий
Благотворительный забег	Общество	2019-2020	Все собранные средства направленные на проведение высокотехнологичных операций детям с опасными для жизни заболеваниями
Образование сотрудников	Сотрудники	2019-2022	Повышение квалификации сотрудников приведет к повышению заработной платы и карьерному росту, к более продуктивной работе

Высокий социальный имидж, позволит снизить транзакционные издержки за счет снижения административных и бюрократических барьеров (представительские расходы, дополнительные затраты на лицензирование, различные разрешения, проверки и пр.).

Затраты на образование сотрудников позволяют не только повысить качество выполняемых работ, но и повысить социальную ответственность работодателя.

Таблица 4.3 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Благотворительность	Руб.	150000	300000
2	Образование сотрудников	Руб.	5000	250000

Из проведенного анализа социальной ответственности ООО «Митра» можно сделать вывод о том, что ООО «Митра» не достаточно активно участвует в благотворительных акциях и компаниях. Но положительным элементом корпоративной социальной ответственности является тот момент, что предприятие каждый год проводит благотворительный забег в «зоне отдыха» города Абакана, а вырученные средства направляет на проведение высокотехнологичных операций детям с опасными для жизни заболеваниями.

Заключение

Анализ финансового состояния предприятия позволяет оценить состояние предприятия в текущий момент времени, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать дальнейшее положение предприятия.

В современных российских условиях особое значение приобретает серьезная аналитическая работа на предприятии, связанная с изучением и прогнозированием его финансового состояния. Своевременное и полноценное выявление «болевых точек» финансов фирмы позволяет осуществлять комплекс упреждающих мер, предотвращающих возможное ее банкротство.

В аналитической части работы был проведен анализ финансового состояния ООО «Митра».

Подводя итоги анализа финансового состояния ООО «Митра» можно отметить, что финансовое состояние общества очень хорошее (АА).

О повышении благосостояния инвесторов и собственников свидетельствует увеличение собственного капитала в течение 2016–2018 гг. на 79,39%.

На конец 2018 г. объем этого источника финансирования ООО «Митра» составил 1654 тыс. руб. Сумма чистых активов росла, что свидетельствует о повышении защищенности кредиторов в случае потери платежеспособности компанией. Прирост показателя составил 79,39% в течение 2016–2018 гг.

Рост объема сбыта товаров и услуг на 8,66% ведет к улучшению рыночного положения компании, повышению ее конкурентоспособности. Динамика чистой прибыли ООО «Митра» в течение 2016–2018 гг. доказывает, что эффективность работы компании, в общем, повышается, ведь прибыль выросла на 194,61%.

Способность генерировать прибыль свидетельствует о хороших перспективах ООО «Митра». Качество управления запасами повышается, ведь оборачиваемость этого элемента активов в 2018 г. по сравнению с 2016 г.

выросла.

Эффективность управления дебиторской задолженностью снизилась, ведь значение показателя оборачиваемости уменьшилось на 12,48 оборотов в год. В 2018 г. каждый рубль, вложенный в активы ООО «Митра», принес 0,98 рублей прибыли. Этот показатель говорит об эффективной работе компании.

Говоря о факторах, стоит заметить, что рост конечного финансового результата с 427 тыс. руб. до 1258 тыс. руб. положительно влиял на целевой показатель рентабельности, однако повышение суммы привлеченных активов с 965 тыс. руб. до 1773 тыс. руб. вело к снижению рентабельности активов.

Показатель окупаемости активов составил 1,02 лет. Рентабельность собственного капитала составила 104,62% в 2018.

Это высокий показатель, который свидетельствует о целесообразности вложения средств собственниками в предприятие. Как результат, период окупаемости собственного капитала составляет 0,96 года.

ООО «Митра» является финансово устойчивым и способным финансировать 93,29% активов за счет собственного капитала в 2018 г. Снижение показателя на 0,02 в течение 2016–2018 гг. является негативной тенденцией.

Анализ достаточности капитала для финансирования запасов свидетельствует о том, что ООО «Митра» устойчивое предприятие, которое способно обеспечить непрерывность операционного процесса. Избыток собственных оборотных средств для формирования запасов материалов, сырья, товаров составил 1319 тыс. руб.

Из проведенного анализа видно, что ООО «Митра» является малым предприятием. За 2016 – 2018 год предприятие показало рост финансово – экономических показателей, но показатель чистой прибыли недостаточно высокий, для улучшения финансового состояния предприятия и увеличения прибыли в третьей главе будет рассмотрено открытие дополнительного кабинета маникюра и оценка эффективности данного предложения для улучшения финансового состояния ООО «Митра».

Общая величина вложений, необходимых для реализации данных мероприятий составляет 244400 рублей.

Финансирование проекта предполагается осуществлять за счет собственных средств предприятия.

Расчет ожидаемой загрузки и выручки маникюрного кабинета основывался на определении ожидаемого спроса на данную услугу по городу Абакану в зависимости от роста бизнеса в городе. Расчет ожидаемых издержек производился с учетом нормативов затрат на открытие и раскрутку маникюрного кабинета, действующих в настоящее время условиях и ставках налогообложения. На основе рассчитанной выручки и издержках был рассчитан денежный поток по проекту, который имеет тенденцию к росту с каждым годом. Затем было произведено его дисконтирование по ставке 25%.

Данный проект характеризуется достаточно высокими показателями эффективности:

Чистая текущая стоимость по проекту на конец 2022 года составляет 696740,13 рублей, внутренняя норма прибыли 3,18%, период окупаемости – 3,37 года, рентабельность инвестиций – 3,85%.

Проведенный анализ чувствительности проекта позволяет сделать вывод о том, что данный проект обладает достаточно высокой надежностью и безопасностью реализации.

Таким образом, можно заключить, что данный проект по открытию и эксплуатации дополнительного маникюрного кабинета в городе Абакане является достаточно привлекательным для предприятия, так как позволит ООО «Митра» повысить эффективность финансового состояния, путем получения дополнительной прибыли и увеличения клиентского потока.

Список использованных источников

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.Д. Шеремет. М.: ИНФРА – М, 2015.- 366 с.
2. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. СПб: Питер, 2016.- 256 с.
3. Анализ финансово хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. М.: ИПБ-БинФА, 2014.- 310 с.
4. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие // под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. 3-е изд., испр. и доп. М.: Омега – 1, 2015.- 451 с.
5. Анализ финансовой отчетности: учебник / Б.Т. Жарыгласова, А.Е. Суглобов. М.: КНОРУС, 2014.- 312 с.
6. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Вахрушеной, Н.С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2015.- 367 с.
7. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайра; под общ. ред. В.И. Бариленко. 2-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2016.- 416 с.
8. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА-М, 2016.- 512 с.
9. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / под ред. В.И. Бариленко. М.: Издательство «Омега-Л», 2015.- 414 с.
10. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учебно практическое пособие отв. ред. Г.А. Александров. М.: Издательство БЕК, 2015.- 544 с.
11. Антикризисное управление: учеб. для студенто вузов / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. 5-е изд. перераб. М.: Издательство «Омега-Л», 2015.- 432 с.
12. Антикризисное управление: учебное пособие / Н.Ю. Круглова. М.: КНОРУС, 2016.- 512 с.
13. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учебное

пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2016.- 344 с.

14. Баранова И.В. Теория экономического анализа. Новосибирск: Сибирская академия финансов и банковского дела, 2016.- 136 с.

15. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. СПб.: Издательства «Лань», 2014.- 736 с.

16. Бланк И.А. Управление финансовой стабильностью предприятия. К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. - 496 с.

17. Бобышева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика: учеб. пособие. 2-е изд., испр. М.: Дело, 2014.- 256 с.

18. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. СПб.: Питер, 2014. - 432 с.

19. Ветеримова И.И. Амортизация и амортизационная политика. М.: Финансы и статистика, 2015. - 192 с.

20. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. М.: ТК Велби, Проспект, 2015. - 360 с.

21. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2015. - 528 с.

22. Ионова А.Ф. Селезнева Н.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. М.: Проспект, 2015. - 592 с.

23. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния предприятия. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2014. - 435 с.

24. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2015.- 768 с.

25. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2015.- 480 с.

26. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014.- 424 с.

27. Комплексный экономический анализ предприятия / А.П. Калинина. СПб.: Питер, 2015.- 576 с.

28. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности /

Д.В. Лысенко. М.: ИНФРА – М, 2015. -319 с.

29. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, В.А. Малеева, Л.К. Ушвицкий. М.: КНОРУС, 2014.- 688 с.

30. Маркова В.Д., Кузнецов С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2014. - 288 с.

31. Никольская Э.В., Дмитриева О.В. Экономическая диагностика как способ выхода из экономического кризиса // Библиотечка «Российской Газеты». 2016.- №10. - С. 2–4.

32. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2015. - 704 с.

33. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Т. В. Погодина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 351 с.

34. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Мастерство, 2016. - 336 с.

35. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 3-е изд. испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2015. - 330 с.

36. Синицкая, Н. Я. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Н. Я. Синицкая. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 213 с.

37. Финансовый анализ организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности: практическое пособие / О.И. Соснаускене, Н.В. Драгункина. М.: Издательство «Экзамен», 2016. - 224 с.

38. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. - 624 с.

39. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления / Н.В. Колиника, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колченой. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2016. -464 с.

40. Финансовый менеджмент: учебник / кол. авторов; под ред. проф. Е.И. Шохина. М.: КНОРУС, 2015. - 480 с.
41. Финансовый менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата: [гриф УМО] / К. В. Екимова, И. П. Савельева, К. В. Кардапольцев, Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова. – М.: Юрайт, 2014. – 381 с.
42. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2015. – 1094 с.
43. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров: [гриф УМО] / Е.М. Рогова, Е. А. Ткаченко, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, Нац. исслед. ун-т Высшая школа экономики. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 540 с.
44. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров: [гриф УМО] / В. Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова, Фин. ун-т при Правительстве РФ. – М.: Юрайт, 2014. – 467 с.
45. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.]; отв. ред. Г. Б. Поляк. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 456 с.
46. Финансовый менеджмент: проблемы и решения в 2 ч. Часть 1: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. З. Бобылева [и др.]; под ред. А. З. Бобылевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 573 с.
47. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
48. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / Воронина М.В. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 с.
49. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. 2-е изд. испр. и доп. М.: ИНФРА – М, 2015. - 416 с.
50. Экономический анализ / В.Г. Когденко. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2016. - 392 с.
51. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное

пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркорьян. М.: КНОРУС, 2015. - 552 с.

52. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес; учеб. пособие / В.А. Чернов; под ред. М.К. Баканова. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2015. – 639 с.

Приложение А

Ожидаемая выручка маникюрного кабинета

	2019	2020	2021	2022	2023
Оказание услуг маникюрного кабинета					
Пропускная способность маникюрного кабинета в год	3 349	4 033	4 371	4 850	5 197
Средняя цена чека	1 150,00	1 265,00	1 391,50	1 530,65	1 683,72
Среднегодовая ожидаемая загрузка (%)	61,17%	73,67%	79,83%	88,58%	94,92%
Среднегодовая ожидаемая загрузка (чел)	2 048	2 971	3 489	4 296	4 933
Выручка маникюрного кабинета	1177827	1879259	2427761	3288017	4152481

Приложение Б
Расчет ожидаемых текущих затрат

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Общее число посещений, человек		3 349	4 033	4 371	4 850	5 197
Выручка маникюрного кабинета, руб.		1 177 827	1 879 259	2 427 761	3 288 017	4 152 481
Инвестиции	244 400					
Стоимость ОФ	234 400					
Текущие издержки						
Маникюрный кабинет		1 383 490	1 718 457	2 007 190	2 415 430	2 834 852
Себестоимость		353 348	563 778	728 328	986 405	1 245 744
Оплата труда		748 440	823 284	905 612	996 174	1 095 791
Энергия и коммунальные услуги		216 922	228 036	239 722	252 010	264 930
Износ МБП		23 557	37 585	48 555	65 760	83 050
Эксплуатационные расходы		29 446	46 981	60 694	82 200	103 812
Материалы		11 778	18 793	24 278	32 880	41 525
Затраты на рекламу		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Издержки всего		1 426 251	1 856 705	2 142 885	2 548 572	2 965 441
Прибыль до налогообложения		-248 424	22 554	284 876	739 445	1 187 040
Налог на прибыль		0	4 511	56 975	147 889	237 408
Чистая прибыль		-248 424	18 043	227 901	591 556	949 632

Приложение В

Расчет чистой текущей стоимости открытия маникюрного кабинета

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Общее число посещений, человек		3 349	4 033	4 371	4 850	5 197
Выручка маникюрного кабинета, руб.		1 177 827	1 879 259	2 427 761	3 288 017	4 152 481
Инвестиции	244 400					
<i>Текущие издержки</i>						
Маникюрный кабинет		1 383 490	1 718 457	2 007 190	2 415 430	2 834 852
Амортизационные отчисления		18 000	116 040	116 040	116 040	116 040
Налог на имущество организаций		4 761	2 208	-345	-2 898	-5 451
Затраты на рекламу		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Издержки всего		1 426 251	1 856 705	2 142 885	2 548 572	2 965 441
Прибыль до налогообложения		-248 424	22 554	284 876	739 445	1 187 040
Налог на прибыль		0	4 511	56 975	147 889	237 408
Чистая прибыль		-248 424	18 043	227 901	591 556	949 632
Денежный поток		-230 424	134 083	343 941	707 596	1 065 672
Текущая стоимость денежного потока		-195 274	96 297	209 333	364 970	465 815
Текущая стоимость инвестиций	244 400					
Чистая текущая стоимость	-244 400	-439 674	-343 378	-134 045	230 925	696 740

Приложение Г

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20 18 г.

Организация ООО "Митра" Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности Предоставление услуг салона красоты по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____
 Местонахождение (адрес) 643, 655012, Россия, Республика Хакасия, г. Абакан
улица Советская дом 217

Коды		
0710001		
30	11	18
68448769		
96.02		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	98	144	31
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	98	144	31
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	237	272	236
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	249	147	79
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1189	222	619
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	1675	641	934
	БАЛАНС	1600	1773	785	965

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	250	250	250
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1404	501	672
	Итого по разделу III	1300	1654	751	922
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	119	34	43
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	119	34	43
	БАЛАНС	1700	1773	785	965

Руководитель _____ Колченаев Антон Иванович
 (подпись) (расшифровка подписи)

" 17 " марта 20 19 г.

