

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиала ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И.В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« _____ » _____ 2016 год

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика»
код и наименование специальности

Перспективы развития экономической деятельности
ООО «Минеральная вода «Богградская»
тема

Научный руководитель	_____	<u>доцент, к.э.н.</u>	<u>Т.Б. Коняхина</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____		<u>К.А. Мурадов</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия

Абакан 2016

Продолжение титульного листа дипломной работы по теме: «Перспективы развития экономической деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская»»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Т.Б. Коняхина

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Т.Б. Коняхина

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

подпись, дата

Т.Б. Коняхина

инициалы, фамилия

Нормоконтролёр

подпись, дата

инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: Перспективы развития экономической деятельности предприятия (на примере ООО «Минеральная вода «Богградская»)

ВКР выполнена на 89 страницах, с использованием 1 иллюстрации, 54 таблиц, 8 формул, 9 приложений, 30 использованных источников, 10 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: экономический кризис, перспектива развития, доставка воды, финансовый показатель, чистая прибыль, экономическая эффективность, финансовая устойчивость, увеличение прибыли.

Автор работы	<u>72-3</u>	_____	<u>К. А. Мурадов</u>
	номер группы	подпись, дата	инициалы, фамилия
Руководитель работы		_____	<u>Т.Б. Коняхина</u>
		подпись, дата	инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2016

Целью работы является анализ перспектив развития экономической деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская».

Задачи данной выпускной работы:

- провести анализ видов деятельности предприятия;
- раскрыть понятие экономической эффективности;
- провести финансово – хозяйственную деятельность предприятия ООО «Минеральная вода «Богградская»;
- произвести анализ конкурентной среды и оценить показатели;
- выявить конкретные проблемы рассмотренного предприятия;
- разработать мероприятие по выводу ООО «Минеральная вода «Богградская» из затруднительного финансового положения.

Актуальность работы заключается в том, что мировой кризис негативно влияет на предпринимательскую деятельность в России, что влечет за собой поиск решений по выводу предприятий из затруднительного финансового положения.

В результате проведения исследования были рассмотрены виды деятельности и виды эффективностей предприятия. Затем был проведен финансовый анализ предприятия и выявлены проблемы. В итоге было разработано мероприятие, позволяющее улучшить финансовое состояние ООО «Минеральная вода «Богградская». В качестве практической реализации предложенного мероприятия послужило расширение спектра услуг предприятия и введения услуги по доставке воды на дом и офисы.

SUMMARY

The theme of the paper is: «Prospects of development of the economic situation of the company (the LTD “Mineral water Bogradskaya”).

The paper includes 89 pages, 1 illustration, 54 tables, 8 formulas, 9 applications, 30 references, 10 slides.

Keywords: economical crisis, prospects of development, water delivery, financial indicator, net profit, economic efficiency, financial stability, increase in profits.

The Author 72-3 _____ K.A.Muradov
group signature name, surname

The supervisor _____ T.B. Konyahina
signature name, surname

Norm control in English _____ E.A. Nikitina
signature name, surname

The year of the paper; 2016

The aim is to analyze the prospects for the development of economic activities LTD «Mineral water Bogradskaya».

The purpose of the study is:

- to analyze firms activity;
- to disclose the concept of economic efficiency;
- to conduct financial - economic activity of the company LTD «Mineral water «Bogradskaya»;
- to analyze the competitive environment and to evaluate the indicators;
- to identify specific issue of the company;
- to search for the solution for the withdrawal the company LTD «Mineral water Bogradskaya» from difficult financial situation.

As analytical surveys base on fact that the world crisis negatively affect on business activities in Russia, which leads to the search for the solution for the withdrawal the company from difficult financial situation.

As a result of the research were discussed activities and types of enterprise performance. Then, the financial analysis of a company was conducted and identified problems. As a result, was found the way to improve the financial condition of LTD “Mineral water Bogradskaya”.

In practical realization of action was the increasing of services spectrum such as the introduction of services on water delivery at home and office.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И.В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Мурадову Канану Али оглы

фамилия, имя, отчество

Группа 72 – 3 Специальность 38. 03. 01 Экономика

номер код наименование

Тема выпускной квалификационной работы: «Перспективы развития экономической деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская»

Утверждена приказом по институту № 167 от 1 марта 2016 г.

Руководитель ВКР Т.Б. Коняхина, доцент, к.э.н., ХТИ

фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Статистические данные текущей деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская»: форма №1 – «Бухгалтерский баланс», форма №2 – «Отчет о прибылях и убытках», «Калькуляция стоимости продукции», «Справка подтверждения ОКВЭД», «Сравнительный анализ производственно-экономической деятельности», «Счет фактура с поставщиками», «Документ производственного аппарат», «Штатное расписание».

Перечень разделов ВКР 1) Теоретическая часть 1 методологические аспекты экономической оценки текущей деятельности предприятия

2) Аналитическая часть 2 анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская»

3) Проектная часть 3 практические аспекты развития экономической деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская»

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 10

Руководитель ВКР

_____ Т.Б. Коняхина
подпись инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

_____ К.А. Мурадов
подпись инициалы и фамилия студента

« » _____ 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Методологические аспекты экономической оценки текущей деятельности предприятия.....	8
1.1 Понятие оценки как деятельности. Субъект и объект оценки.....	8
1.2 Анализ видов деятельности предприятия.....	14
1.3 Показатели характеризующие экономическую эффективность деятельности предприятия.....	20
2 Аналитическая часть. Анализ финансово – хозяйственной деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская».....	28
2.1 Характеристика предприятия.....	28
2.2 Анализ капитала.....	31
2.3 Анализ финансового состояния.....	38
2.4 Управленческий анализ.....	43
2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	51
3 Проектная часть. Практические аспекты развития экономической деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская»	56
3.1 Анализ предоставляемых услуг ООО «Минеральная вода «Богградская».....	56
3.2 Анализ конкурентов ООО «Минеральная вода «Богградская».....	64
3.3 Расчет экономических показателей.....	71
Заключение	82
Список использованных источников.....	86
Приложение «А-И».....	89

ВВЕДЕНИЕ

Современное предприятие является сложной производственной системой, включающая в себя такие элементы, как основные фонды, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы. Функционирование всех составляющих предприятия, гарантирует финансовую устойчивость предприятия, а так же положительную стабильность в получение максимальной прибыли.

Однако в условиях современного экономического кризиса, некоторые предприятия замедляют свое развитие, а в отдельных случаях развитие останавливается вовсе. Экономический кризис в мире принес большой урон предпринимательству России, и большинство предприятий нуждаются в перспективах развития экономической деятельности предприятия.

В условиях современной рыночной экономики производственно-хозяйственная деятельность каждого хозяйствующего субъекта становится предметом внимания широкого круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. На основании внутренней и внешней отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансово-экономическое состояние коммерческих организаций в условиях кризиса, стремясь решить конкретные вопросы при помощи конкретного варианта решения.

Одним из способов вывода предприятия из кризиса является расширение спектра предоставляемых услуг предприятия. Расширение спектра предоставляемых услуг, дает предприятию новые ниши сбыта продукции на старых и новых рынках, а также увеличивает клиентскую базу и улучшает финансовое положение всего предприятия.

Актуальность работы заключается в том, что мировой кризис негативно влияет на предпринимательскую деятельность в России, что влечет за собой поиск решений по выводу предприятий из затруднительного финансового положения.

Предметом бакалаврской работы является перспектива развития экономической деятельности предприятия. Объектом бакалаврской работы является ООО «Минеральная вода «Богградская».

В данной бакалаврской работе была рассмотрена перспектива развития экономической деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская» при помощи расширения спектра предоставляемых услуг предприятия, а именно доставки воды на дом, в офисы и т.д.

Целью работы является анализ перспектив развития экономической деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская».

В связи с поставленной целью в работе решаются следующие задачи:

- 1) Раскрыть понятие оценки как деятельности;
- 2) Раскрыть понятие объекта и субъекта оценки;
- 3) Анализ видов деятельности предприятия;
- 4) Раскрыть понятие экономической эффективности;
- 5) Произвести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Минеральная вода «Богградская»;
- 6) Произвести анализ динамики цен предприятия;
- 7) Произвести анализ конкурентной среды;
- 8) Поиск решения по выводу предприятия из затруднительного финансового положения;
- 9) Оценить эффективность показателей.

Практическая значимость бакалаврской работы заключена в результатах предложенного мероприятий, а именно розливе воды и доставки до клиента, с целью вывода предприятия из затруднительного финансового положения.

Работа состоит из введения, трех частей, заключения и списка использованной литературы.

В данной бакалаврской работе были использованы носители научной литературы, научные статьи, документы ООО «Минеральная вода «Богградская», интернет ресурсы, статьи законов.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие оценки как деятельности. Субъект и объект оценки

Термин оценка имеет множественное число определений.

В современных источниках данный термин трактуется в зависимости от ситуации. Оценка – это «прикидка», «качество», «отметка», «измерение», а также оценка в плане экспертизы (экспертное оценивание). Оценка имеет и другие понятия, большое внимание уделяется понятиям, «обесценение и «недооценка».

Данное понятие стоит проанализировать в некоторых его аспектах.

Такая молодая отрасль сферы, как оценочная деятельность, тесно переплетается с юриспруденцией и бухгалтерским учетом.

Наибольшее количество терминов, которые имеют применение в оценке, имеют свое происхождение из зарубежных стандартов и дисциплин. В ней имеется много неурегулированных и спорных моментов. Данные положения постоянно остаются предметом, переменного возрастающих и утихающих споров.

Термин оценка не имеет одного определенного значения. Значение зависит от контекста, в котором использован термин. Оценка может означать и процесс профессионального стоимостного оценивания и означать деятельность в сфере, и обозначать экономическую прикладную науку. Это мнение оценщика, а также заключение о стоимости и отчет.

В 1998 году, термин оценка был закреплен на законодательном уровне, однако стоит отметить, что сама деятельность началась задолго до этого. Российская оценка, за время своего развития прошла путь в полтора десятка лет. От непоследовательной рыночной процедуры до теоретического обеспечения рыночной экономики. От переоценки основных фондов до преобразования и реструктуризации предприятия. Такое развитие привело к

положительным факторам для предприятия: повышение эффективности деятельности, становление системы страхования, укрепление фондового рынка, развитие ипотечного кредитования, приватизация антикризисного управления.

Оценочную деятельность можно рассматривать в узком и широком смысле:

1) В широком смысле оценочная деятельность рассматривается в масштабах страны, которая имеет значимое положение в системе рыночного хозяйствования;

2) В узком смысле, оценочная деятельность понимается как деятельность, которая устанавливает конкретные взаимоотношения между заказчиком и оценщиком в плане профессионального процесса оценивания объекта. Такая деятельность регламентируется «Законом об оценочной деятельности» [26].

Как было отмечено, оценочная деятельность рассматривается как в широком, так и в узком смысле, такое ранжирование влияет на то, какие субъекты и объекты принимают в ней участие. В широком смысле к субъектам оценочной деятельности относятся:

1) Потребители оценки – органы исполнительной власти, физические лица, юридические лица;

2) Оценщики – юридические лица и предприниматели;

3) Заказчик оценки;

4) Органы исполнительной власти РФ, субъекты РФ, муниципальные образования;

5) Профессиональные объединения оценщиков.

Профессиональные сообщества и законы государства корректируют и синтезируют цели функционирования организаций, структур и остальных объектов оценочной деятельности.

В законе «Об оценочной деятельности», в статье №4 выделяют более узкое понятие субъекта оценки. Субъектами оценочной деятельности

признаются, с одной стороны, юридические лица и физические лица (индивидуальные предприниматели и эксперты-оценщики), деятельность которых регулируется настоящим Федеральным законом (оценщики), а с другой – потребители из услуг (заказчики). Следует заметить, что органы государственной власти при определении «Закона об оценочной деятельности» не были зафиксированы как субъекты оценочной деятельности. В редакции Закона №157 – ФЗ, также не были отражены [26].

Далее стоит проанализировать понятие «объект оценки». Для этого рассмотрим исторический аспект формирования данного понятия. Изначально в российской теории оценки было принято различать четыре направления оценочной деятельности:

- 1) Оценка машин и оборудования;
- 2) Оценка бизнеса;
- 3) Оценка недвижимости;
- 4) Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов;

В данных направлениях имеется в виду товар инвестиционный. Как раз таки для таких объектов и создавалась профессия оценщика, с её системой квалификации. В ситуациях, когда знаний оценщика, недостаточно, помощь можно получить у профессионального эксперта, соответствующей области деятельности. Так требовал кодекс этики оценщика.

В своде стандартов оценки российского общества оценщиков (РОО), разработанный в соответствии с международными стандартами оценки (МСО-2005), европейскими стандартами оценки (ЕСО-2003), международными стандартами финансовой отчетности (МСФО-2004), задан список имущества, который можно рассматривать в качестве объектов оценки:

- 1) Принадлежности торговли;
- 2) Коллекционные предметы, имеющие ценность;
- 3) Арендатерные приспособления;
- 4) Торговые предметы;

- 5) Мебель;
- 6) Улучшение условий лизинга;
- 7) Улучшение условий со стороны арендатора [24].

Отметим, что выше перечисленный список является имуществом юридических и физических лиц, также – инвестиционный товар, средства производства или товары длительного пользования.

Далее перейдем к рассмотрению понятия «оценка» как процесса. Данный процесс протекает по определенному алгоритму и не привязан к конкретным характеристикам субъектов и объектов оценки. При таком положении, в первую очередь, стоит установить параметры процесса, а также его характеристик. Во-вторых, стоит провести анализ структурных особенностей процесса и установить последовательность этапов.

Основными характеристиками оценочного процесса являются:

- 1) Упорядоченность – для всех случаев существуют общие этапы проведения данной деятельности. Такая последовательность имеет смысл, так как некоторые этапы оценки нельзя переставить или пропустить, что повлечет за собой искажение результатов;

- 2) Целенаправленность – состоит в выборе методов и подходов оценки, приоритетности цели оценки, проведения процедуры согласования и т.п.

Целенаправленность и упорядоченность – это те характеристики, которые отражают системность процесса оценки.

И все же, что такое процесс оценки?

Процесс оценки – это процесс анализирования ценностных характеристик оцениваемого объекта, закрепленных документально и логически обоснованных, процедура, основанная на методах и подходах оценки, для вынесения вердикта его стоимости [26].

Задачей же оценщика является исследование и анализ этих характеристик, и выражение уровня пользы оцениваемого имущества в денежном выражении. Результаты оценки отражаются в итоговом отчете об оценке.

Основными целями оценки являются:

- 1) Определение вида стоимости, которую нужно определить;
- 2) Определение доли или размера оцениваемого участия;
- 3) Определение оцениваемого пакета прав;

Главной функцией оценки является дальнейшее ее использование.

Однако, часто под целью оценки ошибочно принимают ее функцию, а именно использование отчета об оценке. Стоит понимать, что на самом деле это цель не оценки, а оценщика. Цель же заказчика – это сама причина проведения оценки.

Цель оценки может фиксироваться как от лица оценщика, как от лица собственника или же от лица третьей стороны (государственное агентство, банк и т.п.)

Любая оценка имеет причину для выполнения, которая является целью заказчика. Только после определения причины, оценка приобретает смысл как с точки зрения значения результата, так и с точки зрения ее содержания.

Для того чтобы определить содержательную часть отчета, нужно понять цель заказчика, обращающегося за оценкой. Зачастую главной причиной заказа оценки клиентом является удовлетворение личных или деловых нужд. Поэтому потребность собственника в достижении определенной цели создает правомерную и истинную цель для выполнения оценки.

Итак, цель оценки для заказчика – это документ в виде декларации о выполнении отчета по оценке [24].

Стоит указать, что третьи стороны могут воздействовать на собственника, что приведет к потребности в оценке. Третья сторона также может являться заказчиком оценки, например:

- 1) Кредитные институты хотят знать каков риск предоставления заемщику кредита;

2) Страховые компании хотят знать величину риска, которую они берут на себя, или подтвердить соблюдение договора о разделении риска между страховщиком и страхователем;

3) Государственные агентства хотят знать обоснованную рыночную стоимость для покупки активов в государственную стоимость;

При заказе оценки третьей стороной могут фигурировать следующие группы лиц:

- 1) Посредники и производители;
- 2) Страховщики и налоговые оценщики;
- 3) Дилеры и брокеры;
- 4) Арендодатели и арендаторы;
- 5) Суды и банки;
- 6) Продавцы и покупатели;
- 7) Лизинговые и финансовые компании;
- 8) Управляющие и бухгалтеры;
- 9) Супруги и партнеры;
- 10) Консультанты и адвокаты.

Далее можно выделить основные цели оценки заказчика. Список основан, согласно, сложившейся международной практики:

- 1) Аллокация покупной цены;
- 2) Заинтересованность акционеров в определении стоимости долей акционерного капитала;
- 3) Продажа части активов;
- 4) Оценка затрат;
- 5) Менеджмент и финансовое планирование;
- 6) Кредитование;
- 7) Страхование;
- 8) Конфискация частной собственности государством;
- 9) Регламентация суммы страховой выплаты;
- 10) Налогооблажение по стоимости;

- 11) Налогооблажение по дарению;
- 12) Банкротство;
- 13) Перестроение предприятия;
- 14) Рост эффективности управления предприятия;
- 15) Расторжение партнерства;
- 16) Определение стоимостей акций на фондовом рынке;
- 17) Выпуск акций;
- 18) Стоимость осуществления инвестиционного проекта;
- 19) Эмиссия новых акций;
- 20) Запросы суда или прокуратуры;
- 21) Реализация избыточных активов и другие [24].

Выше приведен неполный список функций оценки, поскольку списки постоянно пополняются, так как развитие субъектов и экономики не стоит на месте, что влечет за собой появление новых условий и новых задач.

Стоит отметить тот факт, что причин для проведения оценки может быть одновременно несколько.

Таким образом, можно сделать заключение об оценочной деятельности в целом. Оценочная деятельность – это важная отрасль сферы услуг, процесс профессионального стоимостного оценивания, которая осуществляется в соответствии с поставленной целью, сформированной заказчиком для удовлетворения деловых или личных потребностей, которые должны соответствовать требованиям «Закона об оценочной деятельности», ФСО-1 и требованиям кодекса этики оценщика.

1.2 Анализ видов деятельности предприятия

При анализирование деятельности предприятия стоит выделить выбытие и поступление денежных потоков в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

Каждая финансовая операция, подразумевает потоки реальных денег.

Временная зависимость денежных платежей и поступлений, которые относятся к реализации предприятия, называют денежным потоком. Данная зависимость определяема для всего расчетного периода.

Денежные потоки демонстрируют выбытие и поступление денежных средств, в результате финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Денежные потоки делят на положительные и отрицательные. Положительным денежным притоком или потоком называют все входящие денежные средства. Отрицательным оттоком или потоком денежных средств называют все исходящие денежные средства. Разница отрицательного потока и положительного потока определяют чистым потоком денежных средств. Чистый поток также в свою очередь может быть отрицательным или положительным. Отрицательный тогда, когда положительные потоки уступают отрицательным. Положительным тогда, когда отрицательные потоки уступают положительным[17].

Каждый шаг денежного потока определяется:

- 1) Оттоком, который должен равняться общему объему платежей этого шага;
- 2) Притоком, который должен равняться общей величине денежных поступлений этого шага;
- 3) Чистым притоком, который должен равняться оттока и притока.

Частичные потоки отдельных видов деятельности составляют общий денежный поток:

- 1) Денежный поток от операционной деятельности;
- 2) Денежный поток от финансовой деятельности;
- 3) Денежный поток от инвестиционной деятельности.

Операционная деятельность – это доминирующая деятельность предприятия относящаяся к реализации и производству продукции, что является основным мотивом создания предприятия и обеспечивает основную часть оборота, а также те виды деятельности, которые не взаимосвязаны с

финансовой и инвестиционной деятельностью. Направленность операционной деятельности предприятия зависит от специфики отрасли.

Операционная деятельность предприятия в основном состоит из торговой и производственно-коммерческой деятельности, к которым подключается финансовая и инвестиционная деятельность.

Основным показателем обеспеченности поступления денежных средств предприятия является сумма потоков денежных средств. Данные потоки отражают достаточно ли денежных средств у предприятия для сохранения операционных возможностей, выплаты долгов и займов, выплат дивидендов по акциям, а также реализация других вложений без использования внешних источников.

Основные потоки денежных средств операционной деятельности:

- 1) Денежные поступления от реализации услуг и товаров;
- 2) Денежные платежи рабочим и служащим;
- 3) Денежные выплаты поставщикам за услуги и товары;
- 4) Страховые платежи и денежные выплаты страховых компаний;
- 5) Выручка от аренды;
- 6) Комиссионная и прочая выручка;
- 7) Денежные выплаты по контракту;
- 8) Компенсация налога на прибыль.

Финансовая деятельность предприятия – это деятельность осуществления краткосрочных и финансовых, выпуском ценных бумаг, операций с займами и т.п. Финансовая деятельность влияет на состав и размеры собственного и заемного капитала.

Финансовая деятельность подразумевает за собой профессиональную программу предприятия, по образованию и использованию финансовых ресурсов для эффективного обеспечения социального и экономического развития. Данную деятельность необходимо осуществлять и контролировать от момента формирования уставного капитала до ликвидационного периода предприятия.

Создание стабильного и бесперебойного круговорота средств, совершение своевременных платежей и расходов, является основной целью финансовой деятельности предприятия. Поиск проблем не стабильного циркулирования круговорота дает возможность принимать решения по вариантам и методам их ликвидации.

В свою очередь финансовые ресурсы подразделяются на:

- 1) Долговые (займы, ссуды, кредиты);
- 2) Собственные (валовая выручка);
- 3) Приравненные к собственным (кредиторская задолженность).

Далее стоит раскрыть сущность понятия финансовых потоков.

Финансовые потоки – это потоки денежных средств предприятия, имеющие способность движения в виде финансовых ресурсов организаций на начало и конец периода.

Итак, финансовая деятельность предприятия снабжает и подкрепляет финансовую устойчивость в продолжительной перспективе, которая выражает способность действовать, извлекая прибыль и выполняя обязательства по платежам. Отсюда следует, что финансово-устойчивым будет такое предприятие, деятельность которого гарантирует:

- 1) Рентабельность собственного капитала;
- 2) Неотрицательный чистый денежный поток в среднесрочной перспективе;
- 3) Рентабельность активов не ниже процентной ставки банка;
- 4) Баланс исходящих и входящих финансовых потоков;
- 5) Убедительный объем амортизации и чистой прибыли.

Основные финансовые потоки денежных средств:

- 1) Денежные отчисления от долевых инструментов, акции;
- 2) Денежные отчисления собственников для купли-продажи акций предприятия;
- 3) Денежные отчисления в виде облигаций и векселей, займов и долговых обязательств, долгосрочных и краткосрочных займов;

- 4) Денежные средства по заемным средствам;
- 5) Выплаты арендатора по финансовой аренде [29].

Инвестиционная деятельность – это деятельность предприятия сообразованная с капитальными вложениями по причине усвоения нематериальных активов, основных средств, в том числе и их продажей. С инвестиционной деятельностью связано осуществление долгосрочных финансовых вложений, например продажа ценных бумаг или вложения в другие предприятия.

Инвестиционная деятельность предприятия подразделяется на финансовые и капиталобразующие инвестиции, которые необходимо различать.

Финансовые инвестиции – это вклад капитала в ценные бумаги например в облигации, акции, инвестиционные сертификаты, банковские вклады и т.п.

Капиталобразующие инвестиции в свою очередь направлены на создание капитала. Капиталобразующие инвестиции подразделяются на потенциальные и осязаемые инвестиции. Осязаемые инвестиции – это инвестиции направленные, в основные средства, в затраты на капитальный ремонт зданий, сооружений, цехов, на покупку земли и земельных участков, на приобретение объектов природопользования. Потенциальные инвестиции – это вклады в лицензии, патенты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, в программные продукты и т.п.

Обеспечение связи между тактическими и стратегическими решениями в сфере инвестиций – есть ключ к успеху инвестиционной политики в условиях современного кризиса [14].

Далее стоит рассмотреть основные источники инвестиционных ресурсов, которые делятся на следующие группы:

- 1) Финансирование из бюджетов всех уровней;
- 2) Личные сбережения организации;
- 3) Иностранное инвестирование;

4) Накопление населения.

В настоящее время вряд ли можно рассчитывать на выделение из бюджетов значительных ассигнований на инвестиционные программы.

Возможности привлечения иностранных инвестиций во многом зависят от того, какие условия для деятельности иностранных инвесторов созданы в принимающей стране, насколько благоприятен ее инвестиционный климат.

В сложившейся ситуации в России необходимо на всех уровнях принимать управленческие решения, стимулирующие процесс накопления, а реальный рост инвестиций возможен главным образом за счет внутренних источников – накоплений предприятий и мобилизации средств населения [12].

Проанализировав все три основных деятельности предприятия, можно составить краткую таблицу, отражающую состав и содержание финансовых потоков предприятия, данные которой представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Состав и содержание финансовых потоков предприятия

Виды деятельности	Приток	Отток
Операционная	Выручка от реализации продукции в текущем периоде; погашение дебиторской задолженности; поступление от продажи прочей продукции; авансы, полученные от покупателей.	Платежи по счетам поставщиков и подрядчиков; выплата заработной платы; отчисления в бюджет и внебюджетные фонды; уплата процентов за кредит; отчисления на социальную сферу.
Инвестиционная	Продажа основных средств, нематериальных активов; дивиденды, проценты от долгосрочных финансовых вложений; возврат других финансовых вложений.	Приобретение основных средств, нематериальных активов; капитальные вложения; долгосрочные финансовые вложения.
Финансовая	Краткосрочные кредиты и займы; долгосрочные кредиты и займы; поступления от эмиссии акций; целевое финансирование	Возврат краткосрочных кредитов и займов; возврат долгосрочных кредитов и займов; выплата дивидендов; погашение векселей

Проанализировав операционную, финансовую и инвестиционные деятельности, а также таблицу 1.1 можно сделать вывод, что функционирование предприятия в наибольшей степени зависит от операционной деятельности предприятия [15].

Современные ученые-экономисты утверждают, что основная часть оборота предприятия на прямую зависит от потоков операционной деятельности предприятия. Предприятия имеющие стабильный положительный операционный доход в долгосрочной перспективе, предрасположены к сохранению операционных возможностей без обращения к внешним источникам финансирования, а также большему извлечению прибыли. Однако стоит заметить, что наличие финансовой и инвестиционной деятельности у предприятия, наряду с операционной деятельностью дает максимальный эффект, что в свою очередь укрепляет положение самого состояния предприятия и состояния предприятия на рынке.

1.3 Показатели характеризующие экономическую эффективность деятельности предприятия

Из-за непостоянства рынка и сопутствующих рыночных условий современные предприятия ведут свою деятельность в условиях жесткой конкуренции. Основная цель создания коммерческого предприятия – это извлечение максимальной прибыли при минимуме понесенных издержек.

Каждое предприятие на экономическом рынке подразумевает за собой выбор правильных экономических критериев, характеризующих экономическую эффективность.

А что же такое экономическая эффективность?

В переводе с латинского, «эффективность» обозначает «действенность расходов, которые вложены в определенную деятельность»[5].

Эффективность – это действенность продвижения проекта или операции, раскрываемая как отношение эффекта, результата к затратам,

обусловившим его получение. Это плодотворность реализации ресурсов фирмы.

Стоит отметить, что в экономике эффект может быть как отрицательным (убыток), так и положительным (прибыль).

Далее стоит выделить наиболее значимые и распространенные виды эффективности:

- 1) Социальная эффективность;
- 2) Коммерческая (финансовая) эффективность;
- 3) Экологическая эффективность;
- 4) Научно-техническая эффективность;
- 5) Бюджетная эффективность;
- 6) Экономическая эффективность и другие [28].

Для анализа экономической деятельности предприятия, стоит наиболее подробно рассмотреть такой вид эффективности как экономическая эффективность.

Экономическая эффективность – это некое соотношение между затратами ресурсов и результатом хозяйственной деятельности. Данная эффективность несет свою зависимость от экономического эффекта. Также наблюдается зависимость от ресурсов и затрат, которые вызвали данный эффект. Таким образом, экономическая эффективность – величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами.

Экономический эффект подразумевает определенный полезный результат, имеющий стоимостную оценку, например экономии затрат и ресурсов. Экономический эффект – величина абсолютная, результат который связан с экономией затрат и масштабом производства [5].

Показатели уровня эффективности суммируются из-за множества факторов, имеющие воздействие порой даже друг на друга. Существует множество показателей, которые зависят от ряда признаков и свойств

различных видов деятельности предприятия. Показатели могут выражать качественную или количественную характеристику.

Как было отмечено ранее, экономическая эффективность определяется не одним показателем, а целым рядом, в котором расположен один обобщающий показатель – критерий. Критерий отражает все стороны производства на предприятии, а также имеет качественную и количественную определенность. Примерами критериев могут быть такие показатели как максимальный внутренний валовый продукт (ВВП) на единицу потребления ресурсов или максимальная прибыль на единицу ресурсов.

Все показатели, исходя из требований рынка, можно разделить на:

1) Показатели эффективности, характеризующие текущую деятельность существующего предприятия;

2) Показатели характеризующие отдачу от инвестирования;

Для определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия, показатели, характеризующие текущую деятельность существующего предприятия существуют в распространенном количестве. Для этого рассмотрим основные показатели эффективности, характеризующие текущую деятельность существующего предприятия, данные которой приведены в таблице 1.2

Таблица 1.2–Показатели эффективности финансовой деятельности

Показатель	Характеристика	Способ расчета
Фондоотдача ОС,	Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. основных средств	= _____
Фондоемкость ОС,	Отражает, стоимость основных средств, в расчете на 1 руб. реализованной продукции	= _____
Фондорентабельность ОС,	Отражает прибыльность основных средств	= _____
Фондовооруженность ОС,	Характеризует оснащенность работников предприятия основными средствами	= _____

Окончание таблицы 1.2

Показатель	Характеристика	Способ расчета
Коэффициент оборачиваемости активов,	Показывает количество полных циклов обращения продукции за период	= _____
Коэффициент автономии,	Характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала	= _____
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта, абсолютно ликвидными активами	= _____
Коэффициент абсолютной критической ликвидности,	Отражает возможность погашения обязательств, при критическом положении предприятия	= _____
Коэффициент текущей ликвидности,	Показывает способность погашать текущие обязательства за счет только оборотных средств	= _____
Рентабельность основ. деятельности,	Отражает, прибыль полученную с каждой единицы, инвестируемой в производство и реализацию продукции	= _____ * 100 %

Производительность является для предприятия наиболее общим показателем. Данный показатель характеризуется выпуском продукции предприятия за единицу рабочего времени. Производительность должна сравниваться с другими показателями, например с идентичными показателями конкурентов предприятия. Отсюда следует, что производительность является относительным показателем[4].

Международная практика обоснования инвестиционных проектов использует несколько показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств.

Эти показатели можно объединить в две группы:

1) Показатели, определяемые на основании использования концепции дисконтирования (чистая текущая стоимость, внутренняя норма доходности, срок окупаемости инвестиций и максимальный денежный отток с учетом дисконтирования, индекс доходности дисконтированных инвестиций и др.);

2) Показатели, не предполагающие использование концепции дисконтирования (простой срок окупаемости инвестиций, показатели простой рентабельности инвестиций, чистые денежные поступления, индекс доходности инвестиций, максимальный денежный отток и др.).

В качестве основных показателей эффективности, характеризующих отдачу от инвестирования, подробнее рассмотрим следующие показатели:

- 1) Чистый доход;
- 2) Чистый дисконтированный доход;
- 3) Внутренняя норма доходности;
- 4) Период окупаемости;
- 5) Индекс рентабельности [9].

Чистый доход – это тот доход, который остается у предприятия после выплат сумм налоговых платежей, относящихся к цене продукции. Например, к таким платежам относится таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость или акцизный сбор.

Чистый доход определяет разницу между денежными поступлениями и денежными затратами для характерного проекта.

Чистый доход определяется по формуле:

$$ЧД = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - I_0 \quad (1.1)$$

где ЧД – чистый доход;

C_t – чистый денежный приток на t -м шаге.

Расчет чистого дохода связан с расходами на бизнес. Отсюда следует, что чистый доход подвержен корректировкам дохода от реализации на затраты, например на налоги или амортизацию. Отчет о прибылях убытках отражает значение чистого дохода предприятия.

Чистый доход отражает прибыльность компании в определенный период времени.

Известно, что бухгалтерские показатели чувствительны к манипуляциям. Показатель чистого дохода – не исключение. Манипуляции

через маскировку расходов и агрессивное признание доходов характерны для показателя чистого дохода. Основывая инвестиционное решение на величине чистого дохода, важно рассмотреть качество показателей, которые использовались, чтобы рассчитать его величину [3].

Чистый дисконтированный доход – показатель, который показывает эффективность вложения потока платежей, сумма дисконтированных значений, приведенных к сегодняшнему дню.

Чистый дисконтированный доход рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - C_0 \quad (1.2)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

– чистый денежный приток на t -м шаге;

– коэффициент дисконтирования денежных потоков.

Чистый дисконтированный доход может выражаться как в дефлированных, так и в базисных ценах.

Чистый дисконтированный доход представляет собой превышение всех денежных поступлений над всеми затратами, приведенные к моменту оценки инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект, с точки зрения инвестора, является эффективным, если показатель чистого дисконтированного дохода положительный. Присопоставление нескольких альтернативных проектов выбор должен быть в пользу проекта с большим значением показателя чистого дисконтированного дохода.

Далее рассмотрим показатель периода окупаемости.

Период окупаемости – это определенный период времени, необходимый для полной окупаемости проекта, а также для полного восполнения инвестиционных затрат. Срок окупаемости определяется с момента начала проекта, до наиболее раннего момента времени, когда

накопленный чистый доход становится неотрицательным и имеет дальнейшую положительную тенденцию.

Период окупаемости определяется по формуле:

$$PP = \frac{I_0}{CF} \quad (1.3)$$

где PP – период окупаемости;

– первоначальные инвестиции;

– среднегодовая стоимость денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

Показатель периода окупаемости помогает ответить на вопрос возместятся ли первоначальные вкладываемые инвестиции в планируемые сроки или нет.

Следующим рассматриваемым показателем эффективности, характеризующим отдачу от инвестирования, является индекс доходности.

Индекс доходности – это показатель эффективности инвестиций, заключающий в себе отношение между дисконтируемыми доходами к размеру инвестиционного капитала. Индекс доходности также еще называют индексом рентабельности и индексом прибыльности.

Формула расчета индекса доходности имеет вид:

$$PI = \frac{NPV}{I_0} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0} \quad (1.4)$$

где PI – индекс доходности;

NPV – чистый дисконтированный доход;

n – срок реализации;

r – ставка дисконтирования;

CF – денежный поток;

I₀ – первоначальный затраченный инвестиционный капитал.

Индекс доходности отражает относительную отдачу проекта на затраченные в него средства. Данный показатель может рассчитываться как для не дисконтированных, так и для дисконтированных денежных потоков.

Последним анализируемым показателем эффективности предприятия является показатель внутренней нормы доходности.

Внутренняя норма доходности – это ставка процента, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю. Значение данного показателя отражает при какой процентной ставке, инвестор имеет возможность восполнить первоначальную инвестицию. Данный показатель включает в себя возможность сопоставления инвестиционных проектов различного масштаба и продолжительности.

Обычно значение показателя внутренней нормы доходности сравнивают со ставкой дисконта. Отсюда следует, что проекты эффективны тогда, когда значение внутренней нормы доходности больше ставки дисконта, т.к. данные проекты имеют неотрицательный чистый дисконтированный доход. Проекты являются не эффективными тогда, когда значение внутренней нормы доходности меньше ставки дисконта, т.к. данные проекты имеют отрицательный чистый дисконтированный доход.

Значение показателя внутренней нормы доходности можно рассчитать по формуле:

$$\text{ВНД} = \dots + \frac{\dots}{\dots} \quad (1.5)$$

где ВНД – внутренняя норма доходности;

– значение процентной ставки в дисконтном множителе;

– значение процентной ставки в дисконтном множителе.

Показатель внутренней нормы доходности позволяет узнать высшую планку стоимости заемного капитала, который предполагается инвестировать.

Показатель внутренней нормы доходности может быть использован также:

- 1) Для оценки степени устойчивости предприятия;
- 2) Для экономической оценки проектных решений;
- 3) Для диагностирования ставки дисконта участниками проекта;

В заключении стоит отразить тот факт, что современные ученые-экономисты, среди многочисленного ряда показателей, которые характеризуют эффективность предприятия, наиболее веским и главным показателем выделяют чистый дисконтированный доход, т.к. показатель учитывает стоимость денег во времени, имеет четкие критерии принятия решений, а также учитывает риски проекта посредством дифференциальных ставок дисконтирования [9].

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА «БОГРАДСКАЯ»

2.1 Характеристика предприятия

ООО «Минеральная вода «Богградская» осуществляет свою деятельность в виде производства минеральной воды и последующего сбыта. Целью создания предприятия является реализация производимой продукции, и извлечение максимальной прибыли с минимумом понесенных издержек [20].

Одной из главных задач деятельности предприятия, является эффективность предоставления услуг, а именно снабжение минеральной водой высшего качества близлежащих регионов и Республику Хакасия.

Полное фирменное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «Минеральная вода «Богградская».

Сокращенное фирменное наименование Общества: ООО «Минеральная вода «Богградская».

Сведения о месте нахождения Общества: 655003, Республика Хакасия, г.Абакан, ул. Маршала Жукова, д.50 «А», Российская Федерация.

Телефон: 8(3902)279134

E-mail: minvoda19@mail.ru

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе. Предприятие может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом предприятия.

Основными видами деятельности предприятия являются производство минеральных вод и других безалкогольных напитков, и их торговля.

Данное предприятие осуществляет свою деятельность по коду ОКВЭД 15.98.1, а именно производство минеральных вод других безалкогольных напитков. Более подробная информация указана в приложении «А». Эта группировка включает:

- 1) Розлив природных минеральных вод по бутылкам из источников и скважин, и дальнейшая их продажа;
- 2) Производство других безалкогольных напитков и их дальнейшая продажа;

Предприятие считается созданным как юридическое лицо с момента государственной регистрации.

Организация имеет круглую печать, содержащую полное фирменное наименование на русском языке и указание на местонахождение Общества. Также предприятие имеет штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Генеральный директор организации общества с ограниченной ответственностью «Минеральная вода «Богградская» является Бидюк Виктор Иванович. Размер уставного капитала данного предприятия равен 100 000 рублей. Данному предприятию присвоен:

- 1) ИНН 1901078290;
- 2) КПП 190101001;
- 3) ОГРН 1071901001864;
- 4) ОКПО 95268900.

ООО «Минеральная вода «Богградская» открыто с 16 мая 2005 года, образовано в соответствии с Федеральным законом от 08.02.98 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»[25].

Организация руководствуется в своей деятельности:

- 1) Гражданским кодексом РФ;

- 2) Налоговым кодексом РФ;
- 3) Трудовым кодексом РФ;
- 4) Уставом ООО «Минеральная вода «Богградская».

Минеральная вода «Богградская» ведет свою деятельность от лица главного директора предприятия.

В свою очередь, главный директор предприятия отдает распоряжения по снисходительной, в соответствующие отделы подчиненным. Такой вид организационной структуры на предприятии называется линейно-функциональным.

Организационная структура предприятия ООО «Минеральная вода «Богградская» представлена ниже, на рисунке 1.1.

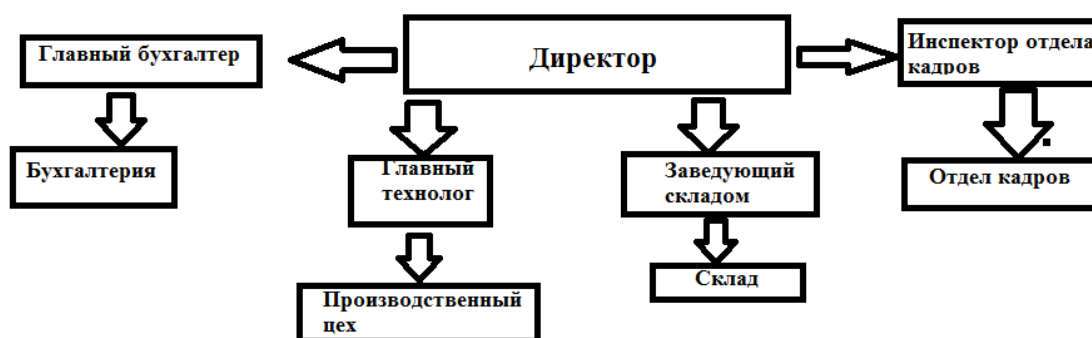


Рисунок 1.1 – Организационная структура Общества

Линейные руководители осуществляют основную управленческую деятельность при поддержке, а также обслуживании функциональных подразделений данного предприятия. Функциональные службы осуществляют производственное планирование, финансовое планирование, подбор кадров для предприятия, материально-техническое обеспечение производства, ведут работу по стандартизации процессов, контроля и т.п. Основные преимущества этой структуры управления это сохранение единоначалия, более оперативное принятие решений и выполнение указаний. В качестве недостатков можно назвать недостаточное разграничение полномочий между функциональным и линейными подразделениями,

обострение разногласий между ними, дублирование управленческих функций [6].

2.2 Анализ капитала

В современной российской экономике капитал предприятия выступает как важнейшая экономическая категория и является одним из сравнительно новых объектов бухгалтерского учета. Для успешного развития действующего предприятия имеет наличие собственного капитала [27]. Также следует проанализировать показатели собственного капитала.

Не меньшее значение имеет заемный, а также составные части капитала, как нераспределенная прибыль и средства составляющие внеоборотные и оборотные активы и анализ их оборачиваемости. Величина этих структурных частей капитала свидетельствует о том, насколько активы предприятия увеличились благодаря приросту собственных источников средств. Также стоит учесть показатели эффективности использования собственного и заемного капитала и соответствующий анализ показателей.

При финансово-хозяйственном анализе предприятия не стоит забывать и про показатели дебиторской и кредиторской задолженности, которые отражаются в балансе предприятия.

В первую очередь проведем анализ структуры баланса, для того чтобы оценить финансовое состояние предприятия и выявить какими средствами располагает предприятие. Данные представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Общий анализ структуры баланса за 2015 год

Актив	Сумма, тыс.руб.	%, к итогу	Пассив	Сумма, тыс.руб.	%, к итогу
Внеоборотные Активы	1291,0	56,7	Собственный Капитал	(4699,0)	-
Оборотные Активы	986,0	43,3	Заемный Капитал	6976	-
Сумма	2277,0	100,0	Сумма	2277	100,0

Проанализировав баланс предприятия и таблицу 2.1 можно сделать вывод, что предприятие не располагает собственным капиталом. Более того ООО «Минеральная вода «Богградская» является убыточным. Иными словами, предприятие тратит больше, чем зарабатывает. Отрицательная величина собственного капитала является негативной характеристикой, означающей потерю финансовой устойчивости компании – значительную зависимость финансового положения предприятия от заемных источников финансирования и искажения значений большинства показателей. Что и характеризуется привлечение предприятием заемного капитала. В данной ситуации оптимизация состояния организации невозможна без оптимизации прибыльности деятельности, то есть без создания источника собственных средств.

Альтернативным вариантом восстановления положительной величины собственного капитала является привлечение целевых финансирований и поступлений[1].

Далее рассмотрим состав структуры имущества, данные представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Структура имущества

Актив	2014г.		2015г.	
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу
Внеоборотные активы	1644,0	50,2	1291,0	56,7
Оборотные активы	1627,0	49,8	986,0	43,3
Сумма	3271,0	100,0	2277,0	100,0

При анализе таблицы 2.2, сразу можно отметить снижение значения, как оборотных активов, так и внеоборотных активов, что в итоге ведет к общему снижению всех активов предприятия.

Рост или упадок доли оборотных активов определяет тенденцию к снижению или увеличению оборачиваемости всей совокупности активов и создает определенные условия для финансовой деятельности предприятия.

В нашем случае, снижение оборотных активов на 30 % может свидетельствовать о сужение основной производственной деятельности предприятия.

В анализируемом периоде предприятие не использовало в своей финансово-хозяйственной деятельности вложения во внеоборотные активы.

Снижение внеоборотных активов произошло за счет уменьшения показателя основных средств на 21,5 %, данные которых приведены ниже в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Структура и динамика внеоборотных активов

Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Всего внеоборотных активов:	1644,0	100,0	1291,0	100,0	-353,0	-21,5
Основные средства	1644,0	100,0	1291,0	100,0	-353,0	-21,5

Как было отмечено ранее, отталкиваясь от данных структуры и динамики внеоборотных активов, можно заметить снижение доли внеоборотных средств из-за снижения показателя основных средств 2015 года по сравнению с 2014 годам. Исходя из баланса предприятия ООО «Минеральная Вода «Богградская» видно, что внеоборотные активы состоят только из основных средств, и величина внеоборотных активов зависит от значения основных средств. Стоит отметить, что такие статьи баланса как незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения отсутствуют на предприятии уже не первый год.

Далее, составим таблицу 2.4 и проанализируем структуру и динамику оборотных активов.

Таблица 2.4 – Структура и динамика оборотных средств

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Оборотные активы:	676,0	41,6	577,0	58,5	-99,0	-14,6
1.Запасы, в т.ч.:	676,0	41,6	577,0	58,5	-99,0	-14,6

Окончание таблицы 2.4

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.		Сумма, тыс. руб.	% к итогу
2. НДС	-	-	-	-	-	-
3. Дебиторская задолж.	781,0	48,0	272,0	27,6	-509,0	-65,2
4. Денежные средства	170,0	10,4	137,0	13,9	-33,0	-19,4
5. Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-

Проанализировав таблицу 2.2.4 можно проследить тенденцию снижения оборотных активов на 14,6 %. Такие статьи баланса как: сырье и материалы, готовая продукция и расходы будущих периодов не прослеживаются и не имеют нормативных значений.

Стоит отметить погашение дебиторской задолженности со стороны должников предприятия в размере 65,2 % .

Наблюдается тенденция снижения денежных средств предприятия 2015 года по сравнению с 2014 на 19,4 % . Снижение денежных средств на балансе предприятия ведет к неустойчивому финансовому положению предприятия.

Большую часть оборотного капитала составляют запасы. Запасы предприятия снизились на 14,6 %, это говорит о том, что уменьшился выпуск продукции.

Также в балансе отсутствуют такие статьи как прочие и краткосрочные финансовые вложения. Отсутствие краткосрочных финансовых вложений оценивается отрицательно, т.к. эти средства самые ликвидные кроме денежных средств, и они доходны.

В следующей таблице 2.5 рассчитаем общие показатели оборачиваемости оборотных активов.

Таблица 2.5 – Анализ оборачиваемости оборотных средств

№	Показатели	2014г.	2015г.
1.	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	5387,0	4417,0
2.	Краткосрочные текущие активы, тыс. руб.	1627,0	986,0
3.	Оборачиваемость оборотных средств	3,3	4,5
4.	Продолжительность оборота (дн.)	110,2	81,5

Анализ таблицы 2.5 привел к выводу, что выручка от продажи продукции сократилась на 970,0 тыс. руб. Краткосрочные текущие активы в свою очередь также имеют тенденцию понижения на 641,0 тыс. руб. Рассчитав коэффициент оборачиваемости оборотных средств и продолжительности оборота можно сделать вывод о увеличении на 26,6 % показателя оборачиваемости оборотных средств и о снижении продолжительности оборота на 26 %. Это в очередной раз доказывает об неграмотном распоряжении оборотными средствами на предприятии.

Далее рассмотрим оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия за отчетный год на основании таблицы 2.6.

Таблица 2.6–Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	781,0	272,0	-509,0
в том числе:			
Покупатели и заказчики	379,0	44,3	-334,7
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	5387,0	4417,0	-970,0
3. Доля ДЗ в выручке от реализации	14,5	6,1	-8,4
4. Оборачиваемость ДЗ (оборот)	6,9	16,2	9,3
5. Период погашения ДЗ (дн.)	52,9	22,5	-30,4

Проанализировав таблицу 2.6 можно сделать вывод, что дебиторская задолженность сократилась в период с 2014 по 2015 года, благодаря платежам дебиторов на 65,2 % на протяжении 2014-2015 гг. Также стоит отметить, что расчет со стороны покупателей и заказчиков составил примерно 335,0 тыс. руб.

Однако статья выручка от реализации продукции сократилась на 970,0 тыс. руб. в период с 2014 по 2015 года, а доля такой статьи как, дебиторская задолженность в выручке от реализации отклонилась почти что на 50 %. Характерным фактором является оборот дебиторской задолженности, он возрос примерно на 57 %.

Далее рассмотрим показатели дебиторской задолженности, составив таблицу анализа дебиторской задолженности, данные которой отражены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.
1.ДЗ, всего	781,0	100,0	272,0	100,0	-509,0
1.1.Покупатели и заказчики	379,0	49,8	44,3	16,2	-334,7
1.2.Прочие дебиторы	392,0	51,2	228,0	83,8	-164,0

Проанализировав таблицу 2.7 можно заметить что на статью прочих дебиторов приходится большая часть дебиторской задолженности. Прослеживается тенденция снижения показателей данной статьи на 41,8 % .

Также по статье покупатели и заказчики прослеживается заметное снижение показателя на 334,7 тыс. руб.

Далее проанализируем состояние и использование оборотных средств на ООО «Минеральная вода «Богградская». Для этого составим таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Состояние и использование оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1.Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	1627,0	986,0	-641,0
в том числе:			
- материальных оборотных средств	676,0	57,0	-619,0
- средств в расчетах	781,0	272,0	-509,0
- денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	170,0	137,0	-33,0
2.Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,3	4,5	1,2
3.Длительность оборота, дни	110,2	81,5	-28,7
4.Коэффициент закрепления	0,3	0,2	-0,1
5.Доля оборотных средств в валюте баланса, %	49,7	43,3	6,4
6. Материалоотдача, руб.	7,9	7,6	-0,3
7. Материалоемкость, руб.	0,12	0,13	0,01

Исходя из таблицы 2.8 видно, что наиболее отрицательное отклонение имеет статья средняя величина оборотных средств, 641,0 тыс.руб. Снижение показателей статей материальных средств и средств в расчетах на 619,0 и 509,0 тыс. соответственно способствовали этому процессу. Эффективность использования оборотных средств выросла на 1,2 %, что

повлекло за собой сокращение длительности оборота примерно на 29 дней или на 26%. Незначительное снижение коэффициента закрепления на одну десятую.

Снижение материалоотдачи в промежутке 2014-2015 гг. на 0,3 изменилась выработка продукции из единицы сырья.

Также наблюдается незначительное изменение при расчете материалоемкости по годам. Этот показатель должен снижаться за счет совершенствования конструкции изделий и уменьшения отходов и брака материалов в процессе производства.

В следующей таблице рассмотрим структуру обязательств предприятия ООО «Минеральная вода «Богградская» в целом. Для это необходимо составить таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Структура обязательств предприятия

№	Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения Сумма, тыс. руб.
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	
1	Всего источников в том числе:	3271,0	100,0	2277,0	100,0	-1196,0
1.1	собственных	(2676,0)		(4699,0)		(2023,0)
1.2	заемных	5947,0		6976,0		1029,0
	из них:					
1.2.1	долгосрочных	-	-	-	-	-
1.2.2	краткосрочных	5947,0		6976,0		1029,0

Как отмечалось ранее собственный капитал предприятия отсутствует, более того из-за убыточной деятельности предприятия, собственный капитал является отрицательным и растет с каждым годом. В свою очередь сумма заемного капитала предприятия также увеличилась с 2014 по 2015 год на 1029,0 тыс. руб.

Также стоит отметить отсутствие долгосрочных займов.

Далее составим таблицу 2.10, отражающую структуру заемного капитала предприятия ООО «Минеральная Вода «Богградская» в период с 2014 по 2015 года.

Таблица 2.10 – Структура заемного капитала предприятия

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Всего заемного капитала:	5947,0	85,2	6976,0	100,0	1029,0	14,8
1.1 Кредиты и займы	5552,0	79,6	6852,0	98,2	1300,0	18,6
1.2 Кредиторская задолженность, в т.ч.	395,0	10,4	124,0	1,8	-271,0	8,6

Как видно из таблицы 2.10, заемный капитал отклонился в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 14,8 % . Кредиты и займы составляют большую часть заемного капитала на 79,6 % в 2014 году и на 98,2 % в 2015 году. Из-за преобладания заемного капитала на предприятии, финансовое состояние предприятия можно считать неустойчивым.

Также стоит отметить снижение кредиторской задолженности 2015 года по сравнению с 2014 на 8,6 % .

Более подробную информация по данным баланса предоставлена в приложение «Б».

2.3 Анализ финансового состояния

Следующим этапом финансово-хозяйственной деятельности является анализ финансового состояния ООО «Минеральная вода «Богградская». Анализ финансового состояния предприятия является главной составляющей анализа всего предприятия в целом.

Для этого нам потребуется проанализировать агрегированный аналитический баланс, провести группировку статей баланса, произвести расчет коэффициентов ликвидности, проанализировать финансовый результат, найти показатели деловой активности и рентабельности, а также выявим слабые места предприятия.

Для анализа финансового состояния предприятия, в первую очередь необходимо составить агрегированный аналитический баланс, данные которой отражены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Агрегированный аналитический баланс

Статьи	Условные обозначения	2014	2015
1	2	3	4
Актив			
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	ДС	170,0	137,0
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные актива	ДЗ	781,0	272,0
3. Запасы и затраты	ЗЗ	676,0	577,0
Всего текущих активов (оборотных средств)	ОА	1627,0	986,0
4. Имобилизованные средства (внеоборотные активы)	ВА	1644,0	1291,0
Итого активов (имущество)	СВА	3271,0	2277,0
Пассив			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	КЗ	395,0	124,0
2. Краткосрочные кредиты и займы	КК	5552,0	6852,0
Всего краткосрочный капитал (краткосрочные обязательства)	КО	5947,0	6976,0
Пассив			
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства)	ДО	-	-
4. Собственный капитал	СК	(2676,0)	(4699,0)
Итого пассивов (капитал)	СВК	3271,0	2277,0

Для начала проанализируем активы предприятия из таблицы 2.11. Наибольшую степень в структуре активов занимают такие статьи как внеоборотные средства и оборотные средства, которые имеют тенденцию к снижению показателя на конец отчетного периода на 21,5 % и 40 % соответственно.

Остальные статьи в свою очередь также имеют склонность к снижению в промежутке на начало года и на конец отчетного периода.

При анализе пассивов наибольший вес в структуре имеет статья краткосрочный капитал (краткосрочные обязательства), которая на конец отчетного периода увеличилась на 15,1 %.

Собственный капитал за отчетный год сократился на 43%, что отрицательно влияет на динамику изменения всей организации. Одним из способов поддержания платежеспособности предприятия с отрицательным

собственным капиталом возможна за счет высокой оборачиваемости активов компании.

Далее произведем ранжировку данных баланса по степени срочности обязательств и обеспечению их активами предприятия, таблица 2.12.

Таблица 2.12 – Группировка статей баланса

Актив	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Пассив	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
Наиболее ликвидные активы, Анл	170,0	137,0	Наиболее срочные обязательства, Пнс	395,0	124,0
Быстро реализуемые активы, Абр	781,0	272,0	Краткосрочные обязательства	5552,0	6852,0
Медленно реализуемые активы, Амр	676,0	577,0	Долгосрочные обязательства, Пдс	-	-
Трудно реализуемые активы, Атр	1644,0	1291,0	Постоянные пассивы, Ппост	(2676,0)	(4699,0)

После анализа данных баланса и таблицы 2.12, можно сделать вывод, что в структуре пассивов в отчетный год преобладают краткосрочные обязательства. Предприятие не привлекает долгосрочные обязательства, а в 2015 году постоянные пассивы увеличились практически в 2 раза по сравнению с 2014 годом. Наиболее срочные обязательства сократились на 271,0 тыс.

В структуре активов в отчетный год преобладают трудно реализуемые активы. Наименьшую степень имеют наиболее ликвидные активы, которые в свою очередь снизились на 33,0 тыс. с 2014 по 2015 год. Быстро реализуемые и медленно реализуемые активы так же имеют тенденцию снижения на 509,0 тыс. и на 99,0 тыс. соответственно.

С каждым годом кредиторская задолженность предприятия растет, а денежные средства сокращаются. $Пкс > Абр$;

Можно сделать вывод что предприятие является не ликвидным и убыточным.

В следующей таблице рассмотрим расчет коэффициентов ликвидности.

Таблица 2.13–Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2014 г.	2015 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,01	0,2
Коэффициент критической ликвидности	0,1	0,05	0,7
Коэффициент текущей ликвидности	0,3	0,1	1,2

Во-первых, проанализировав таблицу 2.13 можно отметить, что коэффициент абсолютной ликвидности снизился в 2015 году по сравнению с 2014 и меньше нормативного значения 0,2, а значит предприятие не обеспечено средствами, для погашения каких либо обязательств.

Во-вторых, коэффициент критической ликвидности также уменьшился в 2015 году по сравнению с 2014 и меньше нормативного значения 0,7. У предприятия явные нехватки ликвидных активов, которые срочно необходимы, для погашения срочных обязательств.

В-третьих, коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,2 и он меньше нормативного значения 1,2. Предприятия испытывает нехватку собственных средств, для нормального функционирования предприятия.

Далее оценим эффективность деятельности предприятия, проанализировав финансовые результаты в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Финансовые результаты

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	5387,0	4417,0	-970,0	-21,9
Полная себестоимость	(6316,0)	(5291,0)	1025,0	19,3
Прибыль (убыток) от продаж	(1658,0)	(1901,0)	-243,0	12,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	(1716,0)	(1916,0)	-200,0	-10,5
Налоги	-	-	-	-
Чистая прибыль	(1716,0)	(1916,0)	-200,0	-10,5

Выручка от продаж сократилась на 21,9 %.

Полная себестоимость сократилась на 19,3 % из-за сокращения объема производства.

Финансовым итогом на отчетный период является убыток в размере 243,0 тыс. руб.

Налогооблажения на прибыль предприятия отсутствует, т.к. финансовый результат в отчетном году – убыток.

Чистая прибыль также является отрицательной, с 2014 год по 2015 отклонение составляет 10,5 %.

Далее рассчитаем и проанализируем показатели деловой активности на предприятия, отраженные в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Показатели деловой активности

№	Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения %
1	К-т деловой активности	1,6	1,9	0,03
2	Фондоотдача основных средств	3,3	3,4	0,1
3	К-т оборачиваемости оборотных активов	3,3	4,5	26,7
4	К-т оборачиваемости собственных средств	-2,0	-0,9	49,0
5	К-т оборачиваемости заемных средств	0,9	0,6	33,0

По данным таблицы 2.15 видно незначительное увеличение коэффициента деловой активности, а значит, денежные средства увеличили скорость оборотных средств.

Фондоотдача основных средств также возросла на 0,1 % в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов имеет положительную тенденцию, с 2014 по 2015 год, коэффициент увеличился на 26,7 %.

Коэффициент оборачиваемости собственных средств в 2014 году был - 0,2, однако в 2015 году при росте коэффициента на 49%, отрицательность снизилась до -0,9 %.

Из всех показателей, только оборачиваемость заемных средств имеет отрицательную тенденцию, коэффициент снизился на 33 %.

Далее рассчитаем показатели, характеризующие рентабельность предприятия ООО «Минеральная Вода «Богградская» и его основной деятельности, данные которой отражены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклонения%
Рентабельность продаж	30,0	43,0	13,0
Рентабельность основной деятельности	(25,0)	(33,0)	-8,0
Рентабельность активов	(52,4)	(84,1)	-31,7
Рентабельность СК	(64,1)	(40,7)	-23,4

Проанализировав таблицу 2.16, видна тенденция снижения значения всех показателей рентабельности, кроме рентабельности продаж, которая выросла на 13% в период с 2014 по 2015 год.

Рентабельность основной деятельности снизилась на 8 %, а наибольшее отрицательное отклонение имеет рентабельность активов, которая составляет 31,7 %.

Значение показателя собственного капитала снизилось на 23,4 %.

Отсутствие собственного капитала негативно влияет на всю деятельность предприятия, отсюда следует убыток от продаж и большие затраты на производство продукции, т.к. заемный капитал не в состоянии покрывать срочные платежи предприятия. Сопоставляя прибыль от продаж с затратами на производство продукции, приходим к выводу о прибыльности основной деятельности, каждый рубль затрат просит предприятию прибыль.

Более подробная информация по анализу финансового состояния ООО «Минеральная вода «Богградская» представлены в приложение «Б» и «В».

2.4 Управленческий анализ

Следующим шагом для анализа финансово-хозяйственной деятельности, является управленческий анализ.

Для этого проанализируем объем производства и объем реализации продукции, рассчитаем динамику основных экономических показателей, рассчитаем количество работающих на предприятии и определим состав персонала, а также фонд заработной платы, структуру и динамику себестоимости продукции, себестоимость по статьям калькуляции, проанализируем затраты на сырье и материалы

В первую очередь проанализируем объем производства продукции на предприятии ООО «Минеральная вода «Богградская», данные отражены в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Объем производства продукции

Объем продукции, тыс. руб.						
Периоды	Вода (л)	Бутылка 1 л (шт)	Бутылка 5л (шт)	Бутылка 0,5 л (шт)	Бутылка 1,5 л (шт)	Всего
2014 г.	525,4	241,3	-	61,7	241,3	1069,8
2015 г.	410,6	81,6	2,4	81,6	203,5	779,9

Объем производства продукции на данном предприятии складывается из производства воды в литрах и на выпуск бутылок объемом 1 литр, 0,5 литр, 1,5 литр и 5 литров.

Проанализировав таблицу можно сделать вывод что в 2015 году произошло сокращение выпуска продукции на 27 %, в связи с убытками на предприятии.

Наблюдается сокращение производства, как воды, так и бутылок.

Далее рассмотрим объем реализованной продукции на предприятии ООО «Минеральная вода «Богградская» в таблице 2.18.

Таблица 2.18–Объем реализованной продукции

Объем реализованной продукции, тыс. руб.						
Периоды	Вода (л)	Бутылка 1 л (шт)	Бутылка 5л (шт)	Бутылка 0,5 л (шт)	Бутылка 1,5 л (шт)	Всего
2014 г.	535,5	141,7	-	65,2	240,7	983,4
2015 г.	408,1	88,1	1,1	31,03	199,1	727,6

В таблице 2.18 можно заметить, что общее число реализованной воды и бутылок в 2015 году, меньше чем в 2014 году на 26 %.

Также можно заметить, что объем выпускаемой продукции намного больше, чем объем реализованной продукции, предприятию стоит пересмотреть объемы производства продукции

Наиболее подробная информация о данных объема производства и реализации продукции предоставлена в приложение Г.

Далее рассмотрим динамику основных экономических показателей в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Динамика основных экономических показателей

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения	
			+,-	%
Товарная продукция	1069,8	779,9	-289,9	-27,1
Затраты на производство продукции	7103,0	6583,0	-520,0	-7,3
Выручка от продажи продукции	5387,0	4417,0	-970,0	-18,0
Себестоимость проданной продукции	(6316,0)	(5291,0)	1025,0	19,3
Прибыль до налогообложения	(1716,0)	(1916,0)	-200,0	-10,5
Чистая прибыль	(1716,0)	(1916,0)	-200,0	-10,5
Стоимость имущества	1644,0	1291,0	-353,0	-21,5
Прибыль до налогообложения	(1716,0)	(1916,0)	-200,0	-10,5
Чистая прибыль	(1716,0)	(1916,0)	-200,0	-10,5

По данным таблицы 2.19 практически все статьи имеют отрицательное наклонение.

Товарная продукция сократилась на 27,1 % в отчетном году, из-за убытков предприятия. Это повлекло за собой сокращение затрат на производство продукции на 7,3 % в отчетном году.

Выручка от продажи снизилась на 970,0 тыс. руб.

Статьи прибыль до налогообложения и чистая прибыль имеют идентичные показатели, так не взимается налог на прибыль, т.к. финансовый результат предприятия в отчетном периоде – убыток.

Стоимость основных средств в 2015 году по сравнению с 2014 снизилась на 21,5 %.

Далее рассмотрим таблицу 2.20, которая отражает количество работающих на предприятии ООО «Минеральная вода «Богградская» за 2015 и 2014 года.

Таблица 2.20 – Количество работающих на предприятии

Наименование	Количество	
	2014 год	2015 год
Служащие	5	5
Вспомогательные рабочие	7	6
Основные рабочие	10	6
Итого	22	17

По данным таблицы 2.20 видно что количество служащих работников в течении 2014-2015 годов осталась неизменной.

Вспомогательные рабочие в 2015 году по сравнению с 2014 годом имеют разницу в одного человека, в связи с сокращением производства продукции предприятием было решено оставить одного рабочего грузчика.

Основные рабочие предприятия также претерпели сокращение. Произошло сокращение 4 операторов на линии, в связи с сокращением производства.

Итоговая разница всех рабочих с 2014 года по 2015 год составляет 5 человек.

Далее проанализируем движение рабочей силы на предприятии, данные которой приведены в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Движение рабочей силы

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
			Абс.	Отн.
1. Среднесписочная численность работников, чел.	17	12	-5	-29,4
2. Принято работников, чел.	3	4	1	25,0
3. Выбыло работников, чел	8	9	1	11,2
в том числе:				
по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	8	9	1	11,2
4. Коэффициент оборота по приему	13,6	23,5	-9,9	-55,0
5. Коэффициент оборота по выбытию	47,1	75,0	27,9	37,2
6. Коэффициент текучести кадров	47,1	75,0	27,9	37,2

Проанализировав таблицу 2.21 можно сделать вывод, что среднесписочная численность работников за 2014-2015 гг. имеет разницу в 5 человек или 29,1 %.

Из-за отрицательного финансового результата, предприятию пришлось снизить производство продукции, что привело к сокращению персонала, которое преобладает в 2015 году.

Разница между выбывшими работниками по годам 11,2 %, а разница между прибывшими 25 %.

Стоит отметить что все выбывшие работники выбыли по собственному желанию.

Текучесть кадров объясняется не высокой заработной платой персонала, однако найти рабочих не составляет труда, так как производственная линия не требует особых навыков или владению соответствующей квалификации для работы.

Проанализируем таблицу 2.22, характеризующая состояние персонала.

Таблица 2.22– Состояние персонала

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение	
			Абс.	Отн.
1.ИТР, чел., всего	5	5	0	0,0
в том числе:				
- руководители	1	1	0	0,0
- специалисты	2	2	0	0,0
- служащие	2	2	0	0,0
2.Рабочие чел., всего	16	11	-5	-31,2
в том числе:				
-основные производственные	10	6	-4	-40,0
- вспомогательные	5	4	-1	-20,0
3.МОП, чел.	1	1	0	0,0
4.Фонд заработной платы, тыс. руб.	194,4	170,4	-24,0	-12,3
5.Средняя заработная плата, тыс. руб.	8,83	10,02	1,19	11,8
в том числе рабочих	11,4	14,2	2,8	19,5
6.Выработка на одного работника тыс.руб.	48,6	45,8	-2,8	-5,6
в том числе рабочего	62,9	64,9	2,0	3,1

Проанализировав таблицу 2.22 можно сделать вывод, что число рабочих в 2015 году сократилось на 31,2 %. Сокращение рабочих прошли по таким статьям как основные производственные рабочие в составе четырех человек и одного вспомогательного рабочего.

Младший обслуживающий персонал не претерпел изменений.

Фонд заработной платы труда сократился на 12,3 % изза выбывших работников в 2015 году по сравнению с 2014.

Средняя заработная плата увеличилась на 11,8 %, в том числе рабочих на 19,5 %.

Однако выработка на одного работника сократилась на 5,6% в 2015 по сравнению с 2014 годом.

Далее рассмотрим динамику эффективности использования управленческого труда в таблице 2.23.

Таблица 2.23 – Динамика эффективности управленческого труда

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение	
			Абс.	Отн.
1.Численность работников управления, чел.	5	5	0	0,0
2.Удельный вес работников управления в среднесписочном составе предприятия, %	29,4	29,4	0	0
3.Удельный вес затрат на управление в общих затратах на предприятие, %	0,03	0,04	0,01	25,0
4.Удельный вес заработной платы ИТР в общем фонде заработной платы, %	16,3	18,6	2,3	12,3
5.Производство валовой продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	48,6	45,8	-2,8	-5,6
6.Производство товарной продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	48,6	45,8	-2,8	-5,6
7.Производство валовой продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	1069,8	779,9	-289,9	-27,1
8.Производство товарной продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	1069,8	779,9	-289,9	-27,1
9.Рентабельность производства	(26,0)	(35,0)	-9	25,7

Проанализировав таблицу 2.23 можно заметить что число работников управления в течении 2014-2015 осталось неизменным.

Удельный вес работников управления в среднесписочном составе предприятия также остался неизменным.

Удельный вес затрат на управление в общих затратах на предприятие возрос на 25 % в 2015 году, по сравнению с 2014 годом.

Удельный вес заработной платы ИТР в общем фонде заработной платы имеет тенденцию к росту на 12,3 %.

Производство валовой продукции на 1 работника управления и производство товарной продукции на 1 работника управления имеют идентичные показатели, т.к. в состав валовой продукции входит показатель суммы товарной продукции и разницы незавершенного производства на конец года и незавершенного производства на начало года, но в балансе предприятия отсутствует строка незавершенного производства, поэтому отклонение равно 5,6%.

Рентабельность производства ООО «Минеральная вода «Богградская» снизилась на 25,7 % из-за убытков предприятия и сокращения производства продукции.

Далее рассмотрим динамику фонда оплаты труда работников на предприятии в таблице 2.24.

Таблица 2.24 – Динамика фонда оплаты труда работников

Вид оплаты	2014 г., сумма, тыс. руб.	2015 г., сумма, тыс. руб.,	Отклонения	
			Сумма, тыс.руб.	%
Основная з/пл	120,1	106,5	-13,6	-11,3
Премии	-	-	-	-
Отпускные	-	-	-	-
Компенсации	-	-	-	-
Б/л за счет работодателя	-	-	-	-
Районные надбавки	74,3	63,9	-10,4	-13,9
Итого ФОТ	194,4	170,4	-24,0	-12,3

По таблице 2.24, стоит отметить, что заработанная плата складывается из основной заработной платы и районной надбавки. Основная заработанная плата снизилась на 11,3 %, а показатель районной надбавки на 13,9 %.

Премии, отпускные, компенсации, больничные за счет работодателя на предприятии не оплачиваются, ввиду внутренней политикой предприятия.

Общий фонд оплаты труда также снизился на 12,3 %. Данная зависимость произошла из-за сокращения производства на предприятии, что повлекло, сокращение персонала.

Районные надбавки, в общем эквиваленте также сократились в период с 2014 по 2015 года на 13,9 % и на 10,4 тысячи соответственно.

Более подробная информация об управленческом анализе за 2015 год предоставлена в приложение «Д».

Далее переходим к анализу состояния и оценки эффективности использования основных средств, данные которой приведены в таблице 2.25.

Таблица 2.25 – Состояние и оценка эффективности ОС

Показатели	Наличие и движение основных средств в отчетном году		Отклонение от предыдущего года	
	2014	2015	+, -	%
1. Основные производственные фонды, тыс. р.	3530,0	1291,0	-2239,3	-63,4
2. Амортизация основных средств производственногазн.	(1291,0)	(1425,0)	-134,0	-9,4
3. Фондовооруженность, руб.	0,06	0,01	-0,05	-83,3
4. Фондоотдача основных средств, руб.	1,5	3,4	1,9	55,8
5. Коэффициент износа	0,5	0,6	0,1	16,6
6. Коэффициент обновл.	-	-	-	-
7. Коэффициент выбытия	-	-	-	-
8. Доля основных средств в валюте баланса, %	50,3	56,7	6,4	11,2

В первую очередь стоит отметить сокращения стоимость основных производственных фондов на 63,4 %. Основные фонды предприятия никак не пополняются предприятием.

Амортизация основных средств снизилась на 9,4 % в отчетном периоде по сравнению с началом года.

Такие коэффициенты как коэффициенты обновления и выбытия отсутствуют, т.к. предприятие не пополняет основные средства.

Коэффициент износа увеличился на 16,6 %, данный коэффициент показывает в какой мере профинансирована возможная будущая замена основных средств на данном предприятии. Разница состоит между остатком на начало года и остатком на конец года.

Рассмотрим таблицу 2.26, которая характеризует состояние и использование парка оборудования, используемые предприятием ООО «Минеральная Вода «Богградская».

Таблица 2.26– Состояние и использование парка оборудования

Показатели	2014	2015	Отклонение	
			+, -	%
1.Стоимость об-я	1644,0	1291,0	-353	-21,5
2. Коэффициент годности на конец года, %	0,5	0,4	-0,1	-20
3. Коэффициент износа на конец года, %	0,5	0,6	0,1	16,6

По данной таблице можно сделать вывод, что среднегодовая стоимость оборудования снижается на 21,5% , что является очень быстрым снижением стоимости неприемлемой для деятельности предприятия.

Коэффициент годности сократился в 2015 году, по сравнению с 2014 на 20%, данный коэффициент показывает, какую долю составляет их остаточная стоимость от первоначальной стоимости за определенный период.

Далее проанализируем структуру и динамику себестоимости продукции, данные которой приведены в таблице 2.27.

Таблица 2.27– Структура и динамика себестоимости продукции

Показатели	2014		2015		Отклонение	
	руб.	%	руб.	%	абс.	относ.
Материальные затраты	676,0	21,3	577,0	38,3	-99,0	-14,6
Затраты на оплату труда	194,4	6,1	170,4	11,4	-24,0	-12,3
Отчисления на соц. нужды	58,3	1,8	51,6	3,4	-6,7	11,5
Амортизация	2239,0	70,6	706,0	46,9	-1533,0	-68,4
Прочее	-	-	-	-	-	-
Всего	3167,7	100,0	1505,0	100,0		

Проанализировав данные таблицы 2.27 можно отметить, что материальные затраты в 2015 году снизились на 14,6% чем в 2014 году.

Однако наиболее весомой строкой баланса является амортизация, которая в период 2014-2015 гг. снизилась на 68,4 %

Наименьшим значением общей в структуре и динамике себестоимости продукции на ООО «Минеральная вода Богградская», среди показателей, оказались отчисления на социальные нужды и их отклонения увеличились на 11.5 %.

2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия

По результатам проведенного анализа хотелось бы отметить, что текущая деятельность ООО «Минеральная вода «Богградская» крайне не удовлетворительна. Данное предприятие находится в затруднительном финансовом положении.

Показатели финансовой устойчивости ООО «Минеральная вода «Богградская» приведены в таблице 2.28.

Таблица 2.28 – Показатели финансовой устойчивости

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение
1. Коэффициент автономии	(0,8)	(2,1)	-1,3
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	-	-	-
3. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	0,9	0,8	-0,1
4. Коэффициент маневренности	(1,6)	(1,2)	-0,4
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	-6,4	-10,3	-3,9

Проанализировав данные таблицы 2.28 можно сделать вывод, что не один из показателей не удовлетворяет финансовой устойчивости предприятия.

Во-первых, коэффициент автономии является отрицательным и не удовлетворяет нормативу. Данный коэффициент характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала.

Во-вторых, соотношение заемных и собственных средств невозможно рассчитать, т.к. собственный капитал отрицательный, то рассмотрение данного коэффициента нецелесообразно, т.к. коэффициент может исказить реальное положение на предприятии.

В-третьих, коэффициент маневренности, показывающий способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала имеет отрицательное отклонение -0,4.

В-четвертых, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками также является отрицательным, предприятия не имеет собственных источников, из-за чего наблюдается убыточная деятельность предприятия.

Далее рассмотрим динамику показателей деловой активности и эффективности, данные которой приведены в таблице 2.29.

Таблица 2.29– Динамика показателей деловой активности и эффективности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение
1.Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	1,6	1,9	0,3
2.Коэффициент отдачи собственного капитала	(1,6)	(3,3)	-1,7
3.Период оборачиваемости материальных запасов, дн.	(9,3)	(9,1)	-0,2
4.Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	46,2	22,5	-23,7
5.Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	26,8	23,3	-3,5
6.Рентабельность производства(фондов), %	22,2	28,8	6,6
7.Рентабельность продаж, %	(30,7)	(43,0)	-12,3

Коэффициент отдачи собственного капитала отрицательный и имеют тенденцию огромного увелечения убытка, коэффициент имеет отрицательное отклонение 1,7. Это говорит о том что денежные средства с каждым годом уменьшаются.

Далее перейдем к периоду оборачиваемости материальных запасов, он незначительно сократился на 0,2

Срок погашения кредиторской задолженности уменьшился на 23,7 т.е. дебиторы покрывают свои долги.

Кредиторская задолженность так же снижается на 3,5, что говорит о том, что предприятие рассчитывается с долгами. Общая рентабельность производства выросла на 6,6%, а затраты составляют 12,3%

Результаты проведенного экономического анализа используются для выявления проблем предприятия, для возможности их улучшения и улучшения всего состояния предприятия.

Финансово-хозяйственный анализ содействует повышению эффективности деятельности организаций, наиболее рациональному и эффективному использованию основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних издержек и потерь, и следовательно, проведению проведения экономии [18].

Роль анализа хозяйственной деятельности в укреплении финансового состояния организаций. Анализ позволяет установить наличие и отсутствие у организации финансовых затруднений, выявить их причины и наметить мероприятия по устранению этих причин. Также дает возможность констатировать степень платежеспособности и ликвидности организации и прогнозировать возможное банкротство организации в будущем [20]. Что скорее и ждет ООО «Минеральная вода «Боградская», если руководство предприятия незамедлительно не среагирует на сложившуюся ситуацию в организации. Данное предприятие находится в убыточном состоянии, об этом показывает проводимый анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и показатели анализа.

Проанализировав предприятие можно отметить, что данная организация относится к малому предприятию с шатающейся финансовой деятельностью. На предприятии отсутствует собственный капитал, необходимый для функционирования предприятия и дающий опору финансовой деятельности. Значительную зависимость финансового положения предприятия несет от заемных источников финансирования: заемный капитал в размере 6976,0 тыс. рублей на 2015 год, который по сравнению с 2014 годом возрос на 1029,0 тыс. рублей.

Также в балансе отсутствуют такие статьи как прочие и краткосрочные финансовые вложения. Отсутствие краткосрочных финансовых вложений

оценивается отрицательно, т.к. эти средства самые ликвидные кроме денежных средств, и они доходны.

Выручка от продажи продукции составила 4417,0 тыс.руб в отчетном периоде, которая имеет тенденцию сокращения по годам.

Следующим отрицательным фактором стоит отметить недостаточное количество денежных средств на балансе, которые составляют 137,0 тыс. рублей в отчетном периоде, а также отсутствие обновления основных средств, которые составляют 1291,0 тыс. руб. в отчетном периоде.

Далее при анализе структуры имущества сразу можно отметить снижение значения как оборотных активов, так и внеоборотных активов, что в итоге ведет к общему снижению всех активов предприятия, которые соответственно равны 1291,0 тыс. руб. и 986,0 тыс. руб, которые имеют тенденцию к снижению показателя на конец отчетного периода на 21,5 % и 40 % соответственно.

При анализе пассивов наибольший вес в структуре имеет статья краткосрочный капитал 5552,0 тыс. руб (краткосрочные обязательства), которая на конец отчетного периода увеличилась на 15,1 %.

С каждым годом кредиторская задолженность предприятия растет, а денежные средства сокращаются. $P_{кс} > A_{бр}$. Предприятие является не ликвидным и убыточным.

Коэффициент абсолютной ликвидности снизился в 2015 году по сравнению с 2014 и меньше нормативного значения 0,2, а значит предприятие не обеспечено средствами для погашения каких-либо обязательств.

Из положительных моментов можно отметить сокращающуюся дебиторскую задолженность, которая составляет 272,0 тыс. руб. и сокращение кредиторской задолженности, которая составляет 124,0 тыс. рублей в отчетном году.

В заключение анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Минеральная вода «Богградская», можно сказать, что данное предприятие является нерентабельным предприятием, находящаяся на грани банкротства.

Финансовый кризис, наблюдаемый на территории Российской Федерации, конечно же, отразился на текущей деятельности предприятия [13].

Однако данное положение можно исправить. Незначительная положительная динамика коэффициентов рентабельности, позволит предположить, что при использовании небольшой суммы заемного капитала, есть вероятность выхода предприятия из кризиса, а также полное пересмотрение политики предприятия в плане собственного капитала, основных средств, краткосрочных вложений – поможет справиться с кризисом на предприятии, а расширении линии производства, поиск новой ниши на рынке и вложения денежных средств в предприятие, выведут из убытков ООО «Минеральная вода «Богградская».

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА «БОГРАДСКАЯ»

3.1. Анализ предоставляемых услуг ООО «Минеральная вода «Богградская»

Основной целью создания ООО «Минеральная вода «Богградская», как и любого коммерческого предприятия является извлечение максимальной прибыли при минимуме понесенных затрат. Извлечение же этой прибыли происходит путем производства и реализации бутилированной минеральной воды [20].

Одной из главных задач деятельности предприятия, является эффективность предоставления услуг, а именно снабжение минеральной водой высшего качества нашего региона.

Основной деятельностью предприятия является производство и продажа бутилированной минеральной воды [25]. Но до того как бутылка минеральной воды попадает на стол клиентам, она проходит процесс транспортировки и производства, который включает в себя следующие составляющие:

- 1) Транспортировка сырья в виде минеральной воды со скважины до производственного цеха ООО «Минеральная вода «Богградская»;
- 2) Отправка сырья на соответствующие анализы в лабораторию;
- 3) Наполнение резервуаров линии транспортированным сырьем;
- 4) Переработка преформ в бутылки для розлива воды и размещение их на линии;
- 5) Подготовка линии к розливу воды;
- 6) Закачка баллонов линии углекислотой;
- 7) Снабжение линии опознавательной этикеткой для товара;
- 8) Снабжение линии бутылочными пробками;
- 9) Снабжение линии этикеточным клеем;

10) Снабжение линии упаковочной пленкой.

Добыча воды ООО «Минеральная вода «Богградская» происходит в Богградском районе Республика Хакасия в месторождении подземных минеральных вод «Первомайское». Глубина скважины составляет 100 метров. Вода сертифицирована, прошла государственную регистрацию, имеет бальнеологическое заключение. Срок хранения 1 год [25].

Скважина является собственностью ОАО «Красноярскгеология», которая является главным и единственным поставщиком сырья в виде минеральной воды для предприятия и осуществляет доставку прямиком до производственного цеха ООО «Минеральная вода «Богградская».

Помимо ОАО «Красноярскгеология», следует отметить остальных поставщиков предприятия, которые отражены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Основные поставщики предприятия

Наименование организации-поставщика	Поставляемое сырье или материал	Местонахождение поставщика
ОАО «Красноярскгеология»	Минеральная вода	Красноярск
ИП Качан	Углекислота	Абакан
ООО «Эталон Пластсервис»	Преформа	Новосибирск
ООО «СэйфКэп»	Пробка	Москва
ООО «Апрель»	Этикетка	Красноярск
ООО «Санни-2002»	Клей этикеточный	Красноярск
ООО «Ангарск»	Пленка упаковочная	Ангарск

Проанализировав таблицу 3.1, нужно отметить, что предприятие имеет в своем расположении современную линию по разливу минеральной воды, на которой поэтапно происходит производственный процесс, контролируемый операторами на линии. Сначала происходит разлив воды в бутылки, после чего воду насыщают углекислотой и герметизируют бутылку пробкой. Далее происходит процесс нанесения клея на бутылку и размещение опознавательной этикетки на клей. К концу производственного процесса бутылки упаковываются пленкой и отправляются на склад.

Минеральная вода «Богградская» выпускается в ПЭТ бутылках емкостью 0,5 литра (упаковка – 8 штук), 1 литр (упаковка – 6 штук), 1,5 литр

(упаковка – 6 штук). В 2015 году в продаже появились тары емкостью 5 литров (упаковка – 4 штуки).

Главной особенностью производства, позволяющей сократить издержки, является оборудование по раздуву преформы в бутылки. То есть предприятие изготавливает бутылки само, не нуждаясь в поставщике и экономя на производстве. Данное оборудование способно раздувать преформу в бутылки объемом емкостью 0,5 литра, 1 литр, 1,5 литра, 2 литра, 4 литра, 5 литров, 19,8 литра [25].

Далее стоит рассмотреть динамику цен на готовую продукцию предприятия.

Цена на продукцию данного предприятия зависит от способа предоставления товара клиенту – самовывоз или доставка товара клиенту. Рассмотрим динамику цен на самовывоз готовой продукции ООО «Минеральная вода «Богградская», в период с 2014 по 2016 год, данные которой приведены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Динамика цен на самовывоз готовой продукции 2014-2016 год

Объем (л)	Самовывоз 2014 год		Самовывоз 2015 год		Самовывоз 2016 год	
				Цена (руб.)		Цена (руб.)
0,5	Склад	8,90				
	НДС	1,6	Склад	10,17	Склад	10,7
	Покупателю	10,5	НДС	1,83	НДС	1,93
1,0	За упаковку	84,0	Покупателю	12,0	Покупателю	12,63
	Склад	11,78	За упаковку	96,0	За упаковку	101,01
	НДС	2,12	Склад	13,7	Склад	14,13
1,5	Покупателю	13,90	НДС	2,47	НДС	2,54
	За упаковку	83,4	Покупателю	16,17	Покупателю	16,67
	Склад	12,29	За упаковку	97,0	За упаковку	100,04
	НДС	2,21	Склад	14,13	Склад	15,54
	Покупателю	14,5	НДС	2,54	НДС	2,8
	За упаковку	87,0	Покупателю	16,67	Покупателю	18,34
	Склад	8,90	За упаковку	100,04	За упаковку	110,02

Проанализировав таблицу 3.2 можно сделать вывод, что стоимость минеральной воды емкостью 0,5 литра в 2015 году выросла на 13 % по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году стоимость бутылки воды увеличилась еще на 5 %.

Цена на упаковку минеральной воды емкостью 0,5 литра в среднем с каждым годом вырастает с периодичностью 8 % в год, в период с 2014 по 2016 года.

Стоимость литровой бутылки минеральной воды в среднем с каждым годом увеличивается на 1,5 рубля, а за упаковку на 4 рубля в период с 2014 по 2016 года.

Стоимость 1,5 литровой бутылки также имеет тенденцию возрастания цены, как за бутылку, так и за упаковку в среднем на 11 % и 10 % соответственно.

Рассмотрим динамику цен на доставку готовой продукции по городу Абакану, в период с 2014 по 2016 год, данные приведены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Динамика цен на доставку готовой продукции 2014-2016 год

Объем (л)	Доставка по Абакану 2016 год		Доставка по Абакану 2015 год		Доставка по Абакану 2014год	
		Цена (руб.)		Цена (руб.)		Цена (руб.)
0,5	Склад	11,23	Склад	10,6	Склад	9,3
	НДС	2,02	НДС	1,91	НДС	1,7
	Покупателю	13,25	Покупателю	12,51	Покупателю	11,0
	За упаковку	106,01	За упаковку	100,06	За упаковку	88,0
1,0	Склад	14,97	Склад	14,27	Склад	12,2
	НДС	2,69	НДС	2,57	НДС	2,2
	Покупателю	17,66	Покупателю	16,84	Покупателю	14,4
	За упаковку	105,99	За упаковку	101,03	За упаковку	86,4
1,5	Склад	16,39	Склад	14,69	Склад	12,71
	НДС	2,95	НДС	2,64	НДС	2,29
	Покупателю	19,34	Покупателю	17,33	Покупателю	15,0
	За упаковку	116,04	За упаковку	104,01	За упаковку	90,0

Проанализировав данные таблицы 3.3 можно сделать вывод, что цена на бутылку минеральной воды емкостью 0,5 литра, 1 литр и 1,5 литра в промежутке с 2014 по 2016 года возрастали как на отдельную бутылку, так и на всю упаковку.

Наибольшему росту цены за упаковку минеральной воды в период с 2014 по 2016 год подвержена минеральная вода емкостью 1,5 литра, которая составляет 12 %.

Следует отметить, что наибольшему росту цены за бутылку воды в период с 2014 по 2016 год, также подвержена минеральная вода емкостью 1,5 литра.

Также стоит рассмотреть динамику цен на доставку готовой продукции в соседние города в период с 2014 по 2016 года. Наиболее активными клиентами ООО «Минеральная вода «Богградская» являются такие города как Минусинск и Черногорск. Данные по динамике цен в Минусинск и Черногорск, следует отразить в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Динамика цен на доставку готовой продукции по Минусинску и Черногорску 2014- 2016 год

Объем (л)	Доставка по Минусинску и Черногорску 2016 год		Доставка по Минусинску и Черногорску 2015 год		Доставка по Минусинску и Черногорску 2014год	
		Цена (руб.)		Цена (руб.)		Цена (руб.)
0,5	Склад	11,65	Склад	10,81	Склад	9,49
	НДС	2,1	НДС	1,95	НДС	1,71
	Покупателю	13,75	Покупателю	12,76	Покупателю	11,2
	За упаковку	109,98	За упаковку	102,05	За упаковку	89,6
1,0	Склад	15,54	Склад	14,55	Склад	13,47
	НДС	2,8	НДС	2,62	НДС	2,23
	Покупателю	18,34	Покупателю	17,17	Покупателю	14,6
	За упаковку	110,02	За упаковку	103,01	За упаковку	87,6
1,5	Склад	16,95	Склад	14,98	Склад	12,88
	НДС	3,05	НДС	2,7	НДС	2,32
	Покупателю	20,0	Покупателю	17,68	Покупателю	15,2
	За упаковку	120,01	За упаковку	106,06	За упаковку	91,2

Рассмотрев динамику цен на доставку готовой продукции по Минусинску и Черногорску стоит отметить что цена на минеральную воду, как за упаковку, так и за бутылку возрастала с каждым годом. Такой рост цен связан с подорожанием сырья и расходных материалов, а также подорожанием эксплуатационных услуг и расходы на транспортировку воды до производственного цеха.

Информация о динамике цен фирмы предоставлена в приложение «Е».

В целом по динамике цен на готовую продукцию ООО «Минеральная вода «Богградская» стоит отметить, что цены на самовывоз готовой продукции ниже чем цены на доставку по Абакану, в Минусинск или Черногорск.

Так же стоит отметить, что рост цен происходит в спокойном плывущем режиме и в значительной степени зависит от цен поставщиков на сырье и расходные материалы, а также подорожанием эксплуатационных услуг и расходы, связанные с транспортировкой воды.

В подтверждение данного факта, стоит рассмотреть калькуляцию стоимости одной ПЭТ бутылки емкостью 1,5 литра и 1 литр.

Таблица 3.5 – Калькуляция стоимости одной ПЭТ бутылки емкостью 1,5 литра и 1 литр на 2014-2015 год

№ п/п	Наименование статей	Затраты, в руб. 2015г. (1,5л.)	Затраты, в руб. 2014 г. (1,5л.)	Затраты, в руб. 2015г. (1л.)	Затраты, в руб. 2014.г (1л.)
1	Зарплата, включая налоги, в том числе:	5,65	5,65	4,70	4,70
1.1	Основная зарплата	4,00	4,00	3,00	3,00
1.2	Дополнительная зарплата (10%)	0,50	0,50	0,55	0,55
1.3	ФСС, НС, СО	1,15	1,15	1,15	1,15
2	Амортизация основных фондов, в том числе:	0,49	0,49	0,51	0,51
2.1	Зданий	0,03	0,03	0,03	0,03
2.2	Машин и тех. оборудования	0,46	0,46	0,48	0,48
3	Расходные материалы, в том числе:	4,98	3,48	5,63	4,34
3.1	Преформа	3,79	2,59	3,78	3,13
3.2	Пробка	0,60	0,45	0,80	0,60
3.3	Углекислота	0,03	0,02	0,05	0,04
3.4	Этикетка	0,34	0,26	0,52	0,34

Окончание таблицы 3.5

№ п/п	Наименование статей	Затраты, в руб. 2015г. (1,5л.)	Затраты, в руб. 2014 г. (1,5л.)	Затраты, в руб. 2015г. (1л.)	Затраты, в руб. 2014.г (1л.)
3.5	Клей этикеточный	0,02	0,01	0,03	0,02
3.6	Пленка упаковочная	0,20	0,15	0,45	0,21
4	Прочие материалы и запчасти	0,10	0,10	0,10	0,10
5	Услуги, в том числе:	0,25	0,25	0,22	0,22
5.1	реклама	0,13	0,13	0,11	0,11
5.2	Лаборатории	0,07	0,07	0,07	0,07
5.3	Прочие	0,05	0,05	0,04	0,04
6	Расходы по транспортировке воды	0,28	0,24	0,43	0,28
7	Эксплуатационные услуги:	0,23	0,21	0,63	0,30
	Тепловая энергия и горячая вода	0,04	0,04	0,09	0,05
	Вода холодная	0,02	0,02	0,06	0,03
	Прием и очистка стоков	0,01	0,01	0,04	0,02
	Электроэнергия	0,16	0,14	0,44	0,20
8	Налоги и другие платежи в бюджет	0,01	0,01	0,01	0,01
	Транспортный налог	0,01	0,01	0,01	0,01
9	Обязательные отчисления	0,25	0,25	0,25	0,25
	Итого себестоимость	12,24	10,69	11,48	10,71
10	Накладные расходы, 10%	1,22	1,06	1,32	1,07
	Итого расходов	13,46	11,75	12,8	11,78
11	Рентабельность 5 %	0,67	0,58	0,96	0,59
	Итого расходов	14,13	12,33	13,76	12,37
	НДС 18 %	2,54	2,17	2,41	2,23
	Отпускная цена 1 бутылки	16,67	14,5	16,17	14,60

Проанализировав данную калькуляцию стоимости одной бутылки ПЭТ емкостью 1,5 литра можно заметить, что значение таких статей расходов как расходные материалы, эксплуатационные услуги и расходы по транспортировке воды понесли изменения. Значение статьи расходные материалы увеличилась на 30 % с 2014 по 2015 год, т.к. поставщики расходных материалов увеличили цены на продукцию. Также незначительно увеличилось значение статьи расходов по транспортировке воды, т.к. поставщик воды поднял цены на доставку воды. Стоит отметить, что итоговая себестоимость одной бутылки воды возросла примерно на 1,5 рубля, а отпускная цена одной бутылки возросла примерно на 2,5 рубля в период с 2014 по 2015 года.

Проанализировав затраты, составляющие калькуляцию стоимости одной бутылки ПЭТ емкостью 1 литр можно отметить, что такая статья расходов как эксплуатационные услуги выросла больше чем на 50 %, статья расходов по транспортировке воды выросла на 34 %, а статья расходов на материалы на 22 % в период с 2014 по 2015 года. Рост значения данных статей привел к логичному росту значения статьи итоговой себестоимости на 7 % и росту статьи отпускной цены 1 бутылки объемом 1 литр на 9 % в период с 2014 по 2015 год.

Информация о калькуляции стоимости бутылки воды предоставлена в приложение «Ж».

Далее проанализируем объем производства и объем реализации продукции ООО «Минеральная вода «Богградская».

В первую очередь проанализируем объем производства продукции на предприятии ООО «Минеральная вода «Богградская», данные отражены в таблице 3.6

Таблица 3.6 – Объем производства продукции

Объем продукции, тыс. руб.						
Периоды	Вода (л)	Бутылка 1 л (шт)	Бутылка 5л (шт)	Бутылка 0,5 л (шт)	Бутылка 1,5 л (шт)	Всего
2014 г.	525,4	241,3	-	61,7	241,3	1069,8
2015 г.	410,6	81,6	2,4	81,6	203,5	779,9

Объем производства продукции на данном предприятии складывается из производства воды в литрах и на выпуск бутылок объемом 1литр, 0,5 литра, 1,5 литра и 5 литров.

Проанализировав таблицу можно сделать вывод что в 2015 году произошло сокращение выпуска продукции на 27 %, в связи с убытками на предприятии.

Наблюдается сокращение производства, как воды, так и бутылок на предприятие.

Далее рассмотрим объем реализованной продукции на предприятие ООО «Минеральная вода «Богградская», данные отражены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Объем реализованной продукции

Объем реализованной продукции, тыс. руб.						
Периоды	Вода (л)	Бутылка 1 л (шт)	Бутылка 5л (шт)	Бутылка 0,5 л (шт)	Бутылка 1,5 л (шт)	Всего
2014 г.	535,5	141,7	-	65,2	240,7	983,4
2015 г.	408,1	88,1	1,1	31,03	199,1	727,6

В таблице 3.7 можно заметить, что общее число реализованной воды и бутылок в 2015 году, меньше чем в 2014 году на 26 %.

Наибольшее число реализованной воды в 2014-2015 году имеет тара объемом 1,5 литра.

Меньше всего реализуется минеральная вода объемом 5 литров.

Также можно заметить, что объем выпускаемой продукции намного больше, чем объем реализованной продукции, предприятию стоит пересмотреть объемы производства продукции.

Более подробная информация о производстве и реализации продукции предоставлена в приложение «Г».

В целом, проанализировав предприятие ООО «Минеральная вода «Богградская», можно сказать, что основной деятельностью предприятия является разлив и продажа бутилированной минеральной воды объемом 0,5 литра, 1 литр, 1,5 литра, 5 литров. Готовую продукцию можно забрать самовывозом с наименьшей ценой как за одну бутылку, так и за всю упаковку. Также возможно оформить заявку на доставку по Абакану и близлежащих населенных пунктов. Ценовая политика предприятия зависит на прямую от поставщиков расходных материалов.

3.2 Анализ конкурентов ООО «Минеральная вода «Богградская»

Существенным недостатком рынка воды является огромная конкуренция. Спрос на бутилированную воду удовлетворяется региональными и надрегиональными производителями[23].

Основной перечень региональных и надрегиональных конкурентов-производителей минеральной и питьевой воды представлен в таблице 3.8

Таблица 3.8 – Основные конкуренты предприятия

№	Производитель	Категория выпускаемой воды	Название воды	Емкость бутылки (л)
Региональные				
1	ОАО «АЯН»	Минеральная Питьевая	Хан-Куль Лель	0,5; 0,65; 1; 1,3 0,65; 1; 1,3; 2
2	ООО «Альпина»	Питьевая	Aqua Time	1; 5
3	ОАО «Курорт»	Минеральная	Ширинаская	0,5; 1; 1,5
4	ООО «Тагарская»	Питьевая	Тагарская	0,5; 1; 1,5
5	ООО «Минусинский пивоваренный завод»	Питьевая	Спасский Собор	0,5; 5; 19
6	ООО «Карачинский источник»	Минеральная	Карачинская	0,5; 1,5
7	ООО «А1»	Питьевая	Бабик	0,35; 0,6; 1,5
8	ООО «Кызыкульский источник»	Питьевая	Кызыкульская	0,5; 1
9	ООО «Родник Курагинская»	Минеральная	Курагинская	0,5; 1
10	ООО «Минеральные воды»	Минеральная	Преображенская	0,5; 1
Надрегиональные				
1	IDS Borjomi Russia	Минеральная Питьевая Минеральная	Святой источник Святой источник Боржоми	0,5; 1; 1,5 0,5; 1; 1,5; 5 0,33; 0,5; 0,75
2	The Coca-Cola Company	Минеральная Питьевая	Bonaqua Bonaqua	0,5; 1; 2 0,5; 1; 2
3	ООО «Шишкин лес Холдинг»	Минеральная Питьевая	Шишкин лес Шишкин лес	0,4; 1; 1,75 0,4; 1; 1,75; 5; 19
4	ООО «ЭденСпрингс»	Питьевая	Nestle	0,5; 2; 19
5	PepsiCo	Минеральная Питьевая	Aqua Minerale Aqua Minerale	0,6; 1,25; 2; 5 0,6; 1,25; 2;
6	ОАО «Архыз-Висма»	Минеральная Питьевая	Архыз Архыз	0,25; 0,33; 0,5; 1; 1,5; 0,5; 1,25, 1,5; 5; 19
7	ОАО «Нарзан»	Минеральная	Нарзан	0,5; 1,25
8	ЗАО «Водная компания «Старый источник»	Минеральная	Эссентуки	0,5; 1,25

Проанализировав таблицу 3.8, стоит отметить, что надрегиональные производители являются основными игроками на рынке бутилированной воды, имеющие свою клиентскую базу, которая формировалась не один год. Однако такая вода отличается более завышенной ценой, нежели чем у региональных производителей бутилированной воды. Надрегиональные

производители имеют в своем ассортименте, как минеральную воду, так и питьевую.

Также стоит отметить, что основная борьба за свою долю на рынке в наибольшей степени наблюдается между местными производителями, то бишь являющиеся конкурентами ООО «Минеральная вода «Богградская». Не многие производители имеют в своем ассортименте как минеральную, так и питьевую бутилированную воду. Однако каждое предприятие имеет свою сильную сторону. Среди данных региональных производителей стоит отметить такие предприятия как ОАО «АЯН» и ООО «Минусинский пивоваренный завод». Сильными сторонами ОАО «АЯН» является наличие большой оптовой площадки сбыта, а также собственные розничные торговые точки. ООО «Минусинский пивоваренный завод» – одно не из многих местных предприятий, которое отличается своей услугой по доставке воды в офисы, квартиры и другие учреждения, предназначенные для кулеров и идентичного оборудования. ООО «Альпина» славится своими освежающими чаями и вкусным морсом, однако питьевая вода «AquaTime» не зарекомендовала себя на рынке бутилированной воды. Тагарская, Кызыкульская, Ширинская, Карачинская продукция зарекомендовали себя как профилактически-оздоровительные напитки, направленные на устранение недугов организма и укрепления здоровья. Темной лошадкой среди данного списка является сравнительно недавно появившаяся в конце 2015 года на региональном рынке бутилированной воды предприятие ООО «А1» со своей питьевой водой «Бабик». Это первая бутилированная питьевая вода в регионе, которая разливается непосредственно у источника [22].

Во время экономического кризиса, который негативно влияет на деятельность ООО «Минеральная вода «Богградская» необходимо предпринять меры по выходу предприятия из кризиса. Наиболее рациональным вариантом выведение предприятия из кризиса является расширение предоставляемых услуг и снижение себестоимости продукции. Внедрение новой ПЭТ бутылки объемом 19 л, предназначенная для кулеров с

функцией разлива воды, а также современного оборудования для охлаждения и нагрева воды в условиях офиса, коттеджа или квартиры – расширит спектр услуг предприятия, увеличит число клиентов и долю рынка организации, позволит фирме выйти из кризиса и укрепить свою финансовую устойчивость.

Основными потенциальными клиентами после внедрения данной услуги будут являться:

- 1) Коммерческие и некоммерческие предприятия;
- 2) Служебные административные офисы;
- 3) Детские сады и центры по развитию детей;
- 4) Школы и профессиональные учреждения;
- 5) Университеты и колледжи;
- 6) Больницы и клиники;
- 7) Санатории и оздоровительные лагеря;
- 8) Спортивные учреждения и секции;
- 9) Семьи и т.д.

Также стоит отметить, что данная отрасль производства имеет не большое количество конкурентов. Для этого проведем анализ основных конкурентов ООО «Минеральная вода «Богградская» по доставке воды в нашем регионе в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Основные конкуренты-производители доставки воды

№	Наименование конкурента	Месторасположение конкурента	Наименование продукции	Территория доставки
1	ООО «СпецЗаказ»	Абакан	Снежинка Студеная Заповедная Загорье	Абакан Минусинск Черногорск
2	ООО «Абакан-Аква»	Абакан	Спасский собор	Абакан Минусинск Черногорск
3	Водопад Хакасии	Абакан	Водопад Хакасии	Абакан Минусинск Черногорск Саяногорск Аскиз Кызыл

Окончание таблицы 3.9

4	ООО «Минусинский пивоваренный завод»	Минусинск	Спасский собор	Абакан Саяногорск Черногорск Минусинск Красноярск
---	--------------------------------------	-----------	----------------	---

Проанализировав таблицу, стоит отметить, что предприятие ООО «Спецзаказ» не является производителем предоставленной воды, а лишь занимается перепродажей данного продукта, скупая продукцию у заводо-изготовителей с других регионов. Также стоит отметить что доставка воды осуществляется по Абакану, Минусинску и Черногорску.

ООО «Абакан-Аква» также не является производителем своего ассортимента, более того поставщиком предприятия является завод-изготовитель ООО «Минусинский пивоваренный завод», который ведет свою деятельность на этом же рынке. Доставка воды осуществляется по Абакану, Минусинску и Черногорску [19].

Компания Водопад Хакасии является полноправным владельцем собственной продукции и имеет наибольший охват обслуживания рынка [21].

Составим таблицу отражающую мониторинг цен на доставку воды конкурентов. Данные отражены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Мониторинг цен на доставку воды конкурентов ООО «Минеральная вода «Боградская» на 2016 год.

№	Наименование конкурента	Цена за доставку одной бутылки (19л) в рублях		Цена за кулерную бутылку емкостью 19 литров	Сроки поставки
		Оптовая	Розница		
1	ООО «СпецЗаказ»:				
	«Снежинка»	договорная	150	180	в течение дня
	«Загорье»	договорная	150	180	в течение дня
	«Заповедная вода»	договорная	170	180	в течение дня
	«Студеная»	договорная	160	180	в течение дня
2	ООО «Абакан-Аква»:				
	«Спасский собор»	140	150	170	в течение дня

Окончание таблицы 3.10

3	Водопад Хакасии	140	150	150	в течение дня
4	ООО «Минусинский пивоваренный завод»:				
	«Спасский собор»	110	135	150	в течение дня

По данным таблицы можно отметить, что диапазон розничной цены у конкурентов составляет от 130 до 170 рублей. Наибольшую цену имеет питьевая вода «Заповедная», стоимостью 170 рублей предприятия ООО «Спецзаказ»[8]. Наименьшую стоимость имеет питьевая вода «Спасский собор» предприятия ООО «Минусинский пивоваренный завод». Наименьшая оптовая цена также у питьевой воды «Спасский собор» предприятия ООО «Минусинский пивоваренный завод»[19]. Оптовая цена предприятия ООО «СпецЗаказ» договорная.

По срокам доставки воды все предприятия имеют схожую политику поведения. Доставка осуществляется в течение дня.

Также не малую роль играет цена на кулерную бутылку емкостью 19 литров. Если клиент в первый раз заказывают воду нашего предприятия, то в стоимость доставки воды также входит стоимость бутылки, однако при дальнейшем повторном заказе доставка является бесплатной с учетом непосредственного изъятия тары клиента.

Наибольшая стоимость бутылки у предприятия ООО «СпецЗаказ», она составляет 180 рублей.

Наименьшую стоимость бутылки у предприятий «Водопад Хакасии» и «Минусинский пивоваренный завод», она составляет 150 рублей.

Далее стоит провести STEP-анализ предприятия ООО «Минеральная вода «Богградская», отражающий социальные, технологические, экономические и политические факторы, влияющие на бизнес предприятия [10]. Данные по STEP-анализу приведены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – STEP-анализ ООО «Минеральная вода «Богградская».

Социальные факторы	Положительная демографическая ситуация, так как потенциальными для предприятия клиентами являются люди в возрасте примерно от 20 до 60 лет, а они занимают достаточный высокий процент от общего числа населения.
Технологические факторы	Простота производства бутылки с водой для кулеров и дальнейшая их установка.
Экономические факторы	Экономика в данный момент находится в состоянии кризиса, но это не помешает внедрению на рынок новых услуг.
Политические факторы	Государство помогает развитию малого бизнеса.

Обычно STEP-анализ применяется в связке с SWOT-анализом, обеспечивая последний факторами, диагностируемые как возможности и угрозы [10]. Данные SWOT-анализа представлены в таблице 3.12

Таблица 3.12 – SWOT-анализ ООО «Минеральная вода «Богградская».

Сильные стороны	Слабые стороны
Малая конкуренция; Дешевое сырье; Собственное оборудование по производству бутылок; Наработанная клиентская база; Участие в благотворительных мероприятиях и выставках; Постоянный контроль качества.	Отсутствие собственного капитала; Спрос на услугу скрытый; Убыточная д-ть предприятия
Возможности	Угрозы
Увеличение рынка сбыта; Рост потребностей покупателей; Рост клиентуры предприятия; Поддержка государства; Выход предприятия из кризиса.	Последствия экономического кризиса; Появление новых конкурентов; Рост стоимость сырья и расходных материалов.

Проанализировав таблицу SWOT-анализа, стоит отметить, что основными слабыми сторонами ООО «Минеральная вода «Богградская» является скрытый спрос на услугу, отсутствие собственного капитала и убытки [2].

Сильными сторонами предприятия является дешевое сырье. Стоимость 1 л воды обходится предприятию в 0,35 копеек. Предприятие находится под постоянным контролем качества, каждая партия выпускаемой продукции

проходит контроль в аккредитованной лаборатории. Также стоит отметить участие предприятия на благотворительных мероприятиях и выставках. За высокое качество, отличные вкусовые показатели и уникальные свойства «Минеральная вода «Богградская» является четырехкратным лауреатом Программы «100 лучших товаров России» в 2006, 2007, 2008, 2009 гг. В 2010 году награждена золотой медалью Межрегионального конкурса «Лучшие товары и услуги Сибири – Гемма» в 2009, 2010 гг., золотой медалью международной выставки-ярмарки «Кузбасский бизнес-форум в 2006, 2008 гг., медалью «Красноярской ярмарки-выставки «Продовольствие – 2006», серебряной медалью «Лучшие товары и услуги юга Сибири» (Абакан – 2006), медалями «Сибирские Афины» (Томск – 2006, 2007), золотой медалью 10-ой Межрегиональной универсальной выставки-ярмарки «Тыва-Экспо-2013» - 2013 г [11].

Появление новых конкурентов и рост стоимости сырья и расходных материалов является основной угрозой для предприятия.

Главной возможностью предприятия является выход предприятия из кризиса.

В целом, проанализировав ситуацию на рынке доставки воды можно вынести ряд выводов о целесообразности внедрения данной услуги на предприятие ООО «Минеральная вода «Богградская»:

- 1) Низкие входные барьеры;
- 2) Минимальная конкуренция;
- 3) Приемлемая ценовая политика;
- 4) ООО «Минеральная вода «Богградская» является прямым производителем воды, а не покупают готовую продукцию у других предприятия;
- 5) Собственное оборудование по производству бутылок позволит сократить себестоимость продукции;
- 6) При производстве воды на доставку придется исключить из состава углекислоту, что сократит себестоимость продукции.

3.3 Расчет экономических показателей

Проанализировав основную деятельность и финансово-хозяйственную деятельность предприятия, а также дав оценку предприятию в целом – было решено для развития экономической деятельности предприятия, расширить спектр предоставляемых услуг и внедрить инновацию в виде производства и доставки воды на дом и офисы.

В целях реализации инновации необходимо провести рекламную кампанию, а именно продвижение инноваций с помощью телевидения, радио и газетах.

В рекламном ролике, продолжительностью не более минуты, благо реклама на местном телевидение не такая дорогая, как на центральном, следует подробно показать схему поставки воды (набор ее в источнике, стерильность, условия доставки, замена канистр), показать удобства эксплуатации аппарата в различных ситуациях (утром – кофе, в жару, в праздники, в офисе и т.д.), сравнить стоимость аппарата с товарами способными его заменить. После нескольких периодических показов ролика, следует начать рекламу по радио, в часы, когда потребление воды наиболее вероятно (утром, в обед и т.п.). После этого необходимо закрепить рекламу с помощью объявлений в местных газетах (рассчитано на более старшее поколение клиентов). Объявления можно сделать небольшим форматом, главное, чтобы потенциальный клиент при необходимости смог без труда найти номер телефона, и обратиться за более подробной информацией.

Таблица 3.13 – График рекламной компании

СМИ	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя
ТВ	*	*	*				
Радио			*	*	*		
Газеты					*	*	*

Первый месяц планируется метод активной рекламы на местном телевидение, радио и газетах. Последующий год функционирование рекламы будет в поддерживающем режиме только на местном телевидении.

Затраты на рекламу в первый месяц отражены в таблице 3.14

Таблица 3.14 – Затраты на рекламную компанию в первый месяц

	Количество	Продолжительность	Стоимость в будни	Стоимость в выходные	Итого
ТВ ролик	21	40 сек	28 руб/сек	55 руб/сек	30 000
Радио	15	30 сек	45 руб/мин	45 руб/мин	10125
Объявление	12	5 на 5 см	60 руб/шт	60 руб/шт	720
Всего					40845

Наиболее дорогой рекламой является, реклама на телевидение, которая составила 30 000 рублей.

Наименее дешевой рекламой является, реклама в виде объявлений.

Таблица 3.15 – Затраты на рекламу в следующий год на телевидение

Следующие 12 месяцев	240 дней 4 раза / неделю	125 дней 4 раза / неделю
Итого стоимость, тыс. руб.	89,5	63,0
Всего за год, тыс. руб.	152,5	

Планируется, что в первый месяц ролик на местном телеканале будет выходить наиболее часто, что составит 30 тыс. руб.

В следующие 12 месяцев расход на рекламу составит 152,5 тыс. руб. Всего затраты на рекламу на всех уровнях средств массовой информации составят 193,3 тыс. руб. за год и один месяц. Так же планируется реклама в виде печати на спец. одежде работников и на рабочем грузовике предприятия.

Расширение спектра услуг, в виде внедрения доставки воды, предполагает увеличение объема производства и рост числа клиентов с помощью продаж воды для кулеров. Составим смету инвестиционных затрат ООО «Минеральная вода «Богградская», данные которой приведены в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Смета инвестиционных затрат

Статья расходов	Количество	Сумма, в рублях
1. Организационные расходы:		
1.1 Транспорт, звонки, переговоры		71235

Окончание таблицы 3.16

2. Первоначальный запас преформ для бутылок (19л)	1000 шт.	37000
3. Первоначальный запас пробок	1000 шт.	1500
4. Первоначальный запас сырья (питьевая вода)	63000 л.	22050
5. Этикетка	1000 шт.	340
6. Клей этикеточный	4 кг.	175
7. Лаборатория		7200
8. Рекламная компания		
8.1 Телевидение, радио, газеты		199300
8.4 Реклама на спец.одежде		1000
8.5 Реклама на автомобиле		3000
Итого		345800

Для производства планируется пополнить объем пробок на 1000 шт, этикеток 1000 шт и клея 4 кг – поставщики остались те же что и были.

ООО «Минеральная вода «Богградская» имеет в собственности аппарат по раздуву бутылок полуавтомат ВПМ-8, предназначенный для изготовления бутылок ПЭТ из заготовок (пластиковых преформ), а значит, предприятие располагает собственной тарой и не нуждается в поставщике, что существенно сокращает себестоимость продукции.

Так же предприятие имеет в собственности аппарат разлива газированных напитков АНБ-18Г.

Так же необходим запас сырья в объеме 63 000 литров.

Информация о производственных аппаратах предоставлена в приложение «З».

После производства, готовая продукция транспортируется на склад ООО «Минеральная вода «Богградская» до дальнейшей реализации.

Активную роль занимает статья расходов на рекламу.

Затраты на лабораторию, на анализ сырья составляют 7200 рублей в год.

Стоит отметить, что при производстве кулирной воды, из состава продукта будет исключена углекислота, которая отвечает за газированность

продукта. Данный фактор является положительным, так как снижается себестоимость продукции.

Общая стоимость необходимых средств, для реализации инвестиционного проекта составляет 345800 рублей.

Проанализировав потенциальный спрос и учитывая воздействие рекламы на потребителя, можно составить таблицу предполагаемых объемов продаж питьевой воды и канистр на один год предприятия ООО «Минеральная вода «Богградская».

В таблице 3.17 отражены предполагаемые объемы продаж канистр и питьевой воды, а также канистр предназначенных для новых клиентов за год, в ед. продукции.

Таблица 3.17 – Объемы продаж воды и канистр за год, в ед. продукции

Мес.	1	2	3	4	5	6	7	8	Итого
Вода (л)	760	1045	1387	1995	2945	3971	5111	6384	-
Канистры воды (шт)	40	55	73	105	155	209	269	336	-
Мес.	-	-	-	-	9	10	11	12	-
Вода (л)	-	-	-	-	7714	9044	10412	11742	62510
Канистры воды (шт)	-	-	-	-	406	476	548	618	3290
Канистры для новых клиентов (шт)	-	-	-	-	70	70	72	70	618

Из расчета, что средне-статистическая семья из четырех человек потребляет около 25 литров в неделю или около 3-4 литра в день, хотя на самом деле объемы потребления различны и могут быть, как больше, так и меньше, предполагаемый объем продаж воды за первый год составит 62510 литров питьевой воды и 3290 канистры из которых 618 пойдут под реализацию. Среднее количество новых клиентов за месяц составляет 51 клиент в месяц.

Так же учтено, что первые несколько месяцев объемы продаж будут ниже, в связи с тем, что потребителю необходимо какое-то время, что бы

привыкнуть к рекламе и адаптировать предложение под себя (выявить наиболее существенные преимущества, перечисляемые в рекламе). В летние же месяцы предполагается увеличение объемов продаж, т.к. в жару потребление жидкости значительно больше по всем физиологическим законам. После этого объем продаж должен выйти на стабильный уровень.

Составим предполагаемый объем продаж на 5 лет.

Таблица 3.18 – Предполагаемый объем продаж на 5 лет

	1	2	3	4	5
Вода (л)	62510	65636	68918	72364	75983
Канистр воды (шт)	3290	3455	3628	3810	4001
Канистры для новых клиентов (шт)	618	649	682	717	753

Предполагаемый объем продаж рассчитывается на 5 лет и показатели ежегодно увеличиваем на 5 %.

План по персоналу предприятия остается неизменным и не требует дополнительных кадров.

Следующим этапом является составление общих ежемесячных издержек. Данные приведены в таблице 3.19.

Таблица 3.19 – Общехозяйственные издержки

Наименование	Стоимость, в рублях
Дизельное топливо	5 500
Обслуживание спец. техники	2 000
Телефонная связь	500
Интернет	1 000
Реклама	5 000
Итого	14 000

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод, что ежемесячные издержки составляют 14000 рублей. Соответственно за год составят 168000 рублей.

Транспортировка готовой продукции планируется на действующем собственном грузовике ООО «Минеральная вода «Богградская». Также стоит отметить, что в основном общехозяйственные расходы связаны с грузовиком

и его эксплуатацией: расходы на дизельное топливо и обслуживание самого грузовика (замена антифриза, масла и т.д.).

Далее рассчитаем цену на наши аппараты, питьевую воду и канистры. Данные приведены в таблице 3.20.

Таблица 3.20 – Цена на продукцию

Наименование продукции	Закупочная цена, в рублях	Цена на продажу клиентам имеющим тару, в рублях	Цена на продажу клиентам не имеющим тару, в рублях
Питьевая вода 1 л.	0,35	-	-
Питьевая вода 19 л.	6,65	130	130
Канистра 19 л. (для новых клиентов)	37	-	140
Итого	-	130	270

Проанализировав таблицу 3.20 можно, отметить, что такие факты как дешевое сырье в виде питьевой воды, собственное производство бутылок, а также отсутствие в составе углекислоты, позволяют ООО «Минеральная вода «Богградская» установить цену на продажу готовой продукции значительно ниже чем у конкурентов, без отрицательных последствий для предприятия.

Информация о стоимости 1 литра воды указана в приложение «И».

Цена на продажу, клиентам, не имеющим тару складывается из стоимости питьевой воды и канистры для питьевой воды.

Цена на продажу клиентам имеющим тару складывается лишь из стоимости питьевой воды, с учетом, что пустая тара клиента будет изъята и обменена на бутылку с питьевой водой нашего предприятия.

Амортизация основных средств и налог на имущество отсутствуют, т.к. для внедрения услуги уже имеется личный грузовой автомобиль, склад под готовую продукция, погрузочно-разгрузочная техника и оборудование.

Собственные средства предприятия для реализации инвестиционного проекта - отсутствуют, планируется воспользоваться заемными средствами, а именно привлечением кредитного займа в размере 345800 рублей.

Кредитный заем предполагается произвести в ОАО «Альфа – Банк Холдинг» по тарифу «Партнер», процентная ставка которого для юридических лиц составляет 17 % годовых[30]. Данные по погашению кредитного займа приведены в таблице 3.21.

Таблица 3.21 – Динамика погашения кредита, тыс. руб.

Показатель	Годы					
	0	1	2	3	4	5
Погашение основного долга	0	69160	69160	69160	69160	69160
Остаток кредита	345800	276640	207480	138320	69160	0
% по кредиту (17%)	0	58786	47028,8	35271,6	23514,4	11757,2
% по кредиту в себестоимость продукции (14%)	0	48412	38729,6	29047,2	19364,8	9682,4
% по кредиту за счет ЧП (3%)	0	10374	8299,2	6224,4	4149,6	2074,8

Предприятием будет взят кредит сроком на 5 лет, погашение которого будет реализовываться с первого года, процентная ставка составляет 17 %.

С учетом реализации предложенных мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия, произведем расчет прогнозных финансовых показателей. Данные приведены в таблице 3.22

Таблица 3.22 – Поток реальных денег от операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Годы				
	1	2	3	4	5
Выручка	514220	540010	567120	595680	625550
Сырье и комплектующие	44744,5	46985,6	49355,3	50650,3	54455
Общехозяйственные издержки	168000	168000	168000	168000	168000
% по кредиту в себестоимости (17%)	58786	47028,8	35271,6	23514,4	11757,2
Балансовая прибыль	242689,5	277995,6	314493,1	353515,3	391337,8
Налог на прибыль (20%)	48537,9	55599,1	62898,6	70703	78267,5
% по кредитам за счет ЧП	10374	8299,2	6224,4	4149,6	2074,8
ЧП от опер.д-ти	183777,6	214097,3	245370,1	278662,7	310995,5
Сальдо опер.д-ти	183777,6	214097,3	245370,1	278662,7	310995,5

По данной таблице видно, что выручка и чистая прибыль предприятия имеют положительную тенденцию роста в течение пяти лет.

Сальдо операционной деятельности равно чистой прибыли, так как отсутствует амортизация.

Инвестиции составили 345800 руб.

$\text{Ток1} = 345800 - 183777,6 = 162022,4$ руб.

$214097,3 / 12 = 17841,5$

$162022,4 / 17841,5 = 9$

Срок окупаемости инвестиционного проекта, ООО «Минеральная вода «Богградская» в текущих ценах, составил 1 год и 9 месяцев.

Рассчитаем простую норму доходности инвестиционного проекта в текущих ценах.

Такой показатель, как показатель простой нормы доходности отражает эффективность инвестиций в виде процентного отношения денежных поступлений к сумме первоначальных инвестиций [16].

Простая норма доходности имеет вид:

$$\text{ПНД} = \frac{\text{ЧП}}{\text{И}} \quad (3.1)$$

где ПНД – простая норма доходности;

ЧП – чистая прибыль.

$$\text{ПНД} = \frac{\text{ЧП}}{\text{И}}$$

Рассчитаем эффективность в текущих ценах, которая имеет вид:

$$\text{ЭФ} = \frac{\text{СОД}}{\text{И}} \quad (3.2)$$

где ЭФ – эффективность;

СОД – сальдо операционной деятельности.

Рассчитаем чистую дисконтированную прибыль. Примем ставку дисконта равной ставке рефинансирования 11%. Формула чистого дисконтированного дохода имеет вид:

$$NPV = \frac{NCF_1}{R} + \frac{NCF_2}{R^2} + \frac{NCF_3}{R^3} + \frac{NCF_4}{R^4} + \frac{NCF_5}{R^5} \quad (3.3)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

NCF – чистая прибыль от операционной деятельности;

R – ставка дисконтирования;

t – один период времени в прогнозном интервале времени.

———— = 165565,4 (первый год);

———— = 173766 (второй год);

———— (третий год);

———— (четвертый год);

———— (пятый год).

Таблица 3.23– Расчет чистой текущей стоимости

Показатели	Годы				
	1	2	3	4	5
ЧП от операционной деятельности	183777,6	214097,3	245370,1	278662,7	310995,5
Сальдо операционной деятельности	183777,6	214097,3	245370,1	278662,7	310995,5
Дисконтированная ЧП	165565,4	173766	179416,6	183571,8	184567,1
Дисконтированное СОД	165565,4	173766	179416,6	183571,8	184567,1

Проанализировав таблицу 3.23, стоит отметить положительный чистый дисконтированный доход.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта в дисконтированных ценах.

$$\text{Инвестиции} = 348\,500 \text{ руб.}$$

$$\text{Ток1} = 348\,500 - 165\,565,4 = 180\,234,6$$

$$180\,234,6 - 173\,766 = 6\,468,6$$

$$179\,416,6 / 12 = 14\,951,4$$

$$6\,468,6 / 14\,951,4 = 0,4 \text{ (1 месяц)}$$

Срок окупаемости инвестиционного проекта в дисконтированных ценах составил 2 года и 1 месяц.

Рассчитаем простую норму доходности в дисконтированных ценах.

$$\text{ПНД} = \text{_____}$$

Рассчитаем эффективность инвестиционного проекта в дисконтированных ценах

$$\text{ЭФ} = \text{_____}$$

Рассчитаем показатель индекса рентабельности:

$$\text{PI} = \text{_____} = 0,47$$

$$\text{PI} = \text{_____} = 0,5$$

$$\text{PI} = \text{_____} = 0,51$$

$$\text{PI} = \text{_____} = 0,53$$

$$\text{PI} = \text{_____} = 0,54$$

Рассчитав показатели характеризующие отдачу от инвестирования можно сделать вывод, что расширение спектра услуг ООО «Минеральная вода «Богградская» представленная в виде доставки воды, является целесообразной для вывода данного предприятия из затруднительного финансового положения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях современного мирового кризиса, предпринимательская деятельность России сдает позиции, как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Множество предприятий находится на грани банкротства или имеют затруднительное финансовое положение. Обнаружение проблемы предприятия, незамедлительная реакция и грамотные решения руководства позволят вывести предприятие из критической ситуации.

В результате проведенной работы была рассмотрена перспектива развития экономической эффективности деятельности предприятия ООО «Минеральная вода «Богградская».

Целью исследования работы было рассмотрение перспективы выхода предприятия из затруднительного финансового положения и разработки мероприятий по улучшению экономической эффективности деятельности предприятия.

В первой главе бакалаврской работы рассматривались виды экономических деятельностей предприятия и их влияние на финансовое положение предприятия. Также рассматривалось понятие эффективности, оценки и показатели характеризующие экономическую эффективность

Во второй части на основании проведенного анализа финансового состояния ООО «Минеральная вода Богградская» выяснили следующее.

Основную часть капитала предприятия составляют заемные средства, которые составили 6976 тыс. рублей. Собственный капитал убыточный, составляет (4699) тыс. руб. Собственные оборотные средства на 2015 год составили 986,0 тыс. руб., что на 641 тыс. руб. меньше чем в 2014 году. Внеоборотные средства на 2015 год составили 1291 тыс. руб, что на 353 тыс.руб меньше чем в 2014 году.

В отчетном периоде $A_{\text{нл}}$ (137,0) $P_{\text{нс}}$ (124,0), а значит наиболее ликвидных активов на предприятии больше, чем наиболее срочных обязательств.

В отчетном периоде $A_{бр}$ (272,0) $P_{кс}$ (6852,0), а значит рассматривая быстрореализуемые активы и краткосрочные обязательства, можно заметить, что условия пропорциональности ликвидности не соблюдаются.

В отчетном периоде $A_{мр}$ (577,) $P_{дс}$ (0), так как долгосрочные обязательства отсутствуют, то медленно реализуемые активы превышают долгосрочные обязательства предприятия. Соответственно, пропорции соблюдаются.

В отчетном году $A_{тр}$ (1291) $P_{пост}$ ((4699,0)), а значит труднореализуемые активы присутствуют. Соответственно, условия ликвидности не выполняются, т.к. постоянные пассивы меньше активов труднореализуемых [7].

Таким образом, показатели ликвидности баланса предприятия в целом, отклонены и не соответствуют рекомендуемым пропорциям ликвидности, и его следует признать неликвидным. Платежная состоятельность предприятия низкая и погашение своих обязательств не рассматривается.

Коэффициент деловой активности на конец 2015 года составил 1,9, что на 0,3 больше чем в 2014 году, а значит значит, денежные средства увеличили скорость оборотных средств.

Фондоотдача основных средств возросла на 0,1 % в 2015 году по сравнению с 2014 годом и составила 3,4.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов имеет положительную тенденцию, с 2014 по 2015 год, коэффициент увеличился на 26,7 % и составил 4,5.

Коэффициент оборачиваемости собственных средств в 2014 году был - 0,2, однако в 2015 году при росте коэффициента на 49%, отрицательность снизилась до -0,9 %.

Оборачиваемость заемных средств имеет отрицательную тенденцию, коэффициент снизился на 33 % и составила 0,6. Проведя анализ коэффициентов деловой активности можно подвести сделать вывод, что хоть некоторые показатели оборачиваемости и выросли, деловая активность предприятия не находится в удовлетворительном состоянии.

По показателю рентабельности видна тенденция снижения значения всех показателей рентабельности, кроме рентабельности продаж, которая выросла на 13% в период с 2014 по 2015 год и составила 43,0.

Рентабельность основной деятельности снизилась на 8 % с 2014 по 2015 год и составила (33,0), а наибольшее отрицательное отклонение имеет рентабельность активов на 31,7 % и составила (84,1).

Значение показателя собственного капитала снизилось на 23,4 % с 2014 по 2015 год и составила (40,7).

Отсутствие собственного капитала негативно влияет на всю деятельность предприятия, отсюда следует убыток от продаж и большие затраты на производство продукции, т.к. заемный капитал не в состоянии покрывать срочные платежи предприятия. Производство не прибыльно.

Дебиторская задолженность сократилась благодаря платежам дебиторов на 65,2 % на протяжении 2014-2015 гг. Расчет со стороны покупателей и заказчиков составил примерно 335,0 тыс. руб.

Однако выручка от реализации продукции сократилась на 970,0 тыс. руб. в период с 2014 по 2015 и в отчетном году составила 4417 тыс. руб.

В третьей главе были разработаны рекомендации по выводу предприятия из затруднительного финансового положения. Было решено произвести расширения спектра услуг ООО «Минеральная вода «Богградская» в виде доставки воды на дом и офисы.

Для инвестирования в проект требуется 345800 рублей.

В результате выручка предприятия вырастет примерно на 520 тысяч.

Чистая прибыль обещает быть стабильной и положительной как в текущих ценах (183777,6 рублей – 1год), так и в дисконтированных ценах (165565,4 рублей – 1 год).

Простая норма доходности составит 71,3 % в текущих ценах и 50,9 % в дисконтированных ценах.

Эффективность в текущих ценах 256,5 %, а в дисконтированных ценах 154,5 %

Срок окупаемости проекта 1 год и 9 месяцев в текущих ценах и 2 года и 1 месяц в дисконтированных ценах.

Главным преимуществом предприятия является дешевое сырье для производства в виде минеральной воды. Так же собственное производство бутылок и отсутствие углекислоты в составе воды позволяют сократить себестоимость производимой продукции. Такое положение позволяет ООО «Минеральная вода «Богградская» установить цену на канистру питьевой воды значительно ниже, чем у конкурентов в среднем на 10-30 рублей. Также собственное производство бутылок позволяет реализовывать их в среднем на 10-25 рублей дешевле, чем у конкурентов за канистру.

Таким образом, при расширении спектра услуг в виде доставки воды на дом и офисы, наряду с операционной деятельностью предприятия, позволят ООО «Минеральная вода «Богградская» выйти из затруднительного финансового состояния, укрепить финансовую устойчивость предприятия и вернуться в конкурентную борьбу на рынок питьевой и минеральной воды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы: Учебное пособие / [Г.Л. Азоев, А.П. Челенков]—М.: Типография "Новости", 2012. - 255 с.
2. Артюнова Д. В. Стратегический менеджмент: - Учебное пособие. – М.: Издательство ТТИ ЮФУ, 2010 – [Электронный ресурс] URL: http://www.aup.ru/books/m205/9_4.htm(дата обращения: 05.06.2016).
3. Балдина К.В. Инвестиции: системный анализ и управление. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010 – 288с.
4. Белозерова Н.П., Мазурова И.И., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2010. – 113 с.
5. Газиева И.А. Структура социальной деятельности и социальная эффективность // Вестник ВятГГУ. 2009. №4 С.23-28. – термин эффект с латинского
6. Гапоненко А.Л. Теория управления // Типы, виды организационных структур и принципы их построения: Учебник онлайн. – [Электронный ресурс]URL: <http://uchebnik-online.com/132/1422.html>(дата обращения: 06.06.2016).
7. Данилова, Н.Л. Подходы к анализу ликвидности баланса коммерческого предприятия. – М.: Вестник НГУЭУ. – 2014. - № 2.
8. Доставка питьевой воды и оборудования ООО «Спецзаказ» - [Электронный ресурс]URL:<http://xn--campanu> (дата обращения: 01.05.2016)
9. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: - Учебник. – М.: Издательство ИНФРА-М, 2014.-320с
10. Инструкция по составлению Pest и Step анализа – [Электронный ресурс] URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/pest/example/> (дата обращения:05.06.2016)
11. Каталог предприятий Юга Сибири – [Электронный ресурс]URL: <http://ugsib.ru/zavod6/php> (дата обращения 15.04.2016)

12. Колодийчук В.А., Колодийчук И.А. – Социально-экономические аспекты категории эффективности // Universum: экономика и юриспруденция. 2015. №2
13. Конкурентный анализ: Электронная библиотека. – [Электронный ресурс] URL: <http://www.bp-arkadia.ru/publication13/> (дата обращения: 07.06.2016).
14. Кузнецова Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 361 с.
15. Котенко Ю.В. Основные показатели оценки экономической эффективности деятельности организаций // Проблемы современной экономики. 2010. №1-3 С.271-277.
16. Махавикова Г.А. Оценка стоимости бизнеса – учебник бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 411 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
17. Панфилова Е.Е. – экономика организации: учебник. – М.: ИД «Форум». Инфра – М, 2015. – 336 с.
18. Пивоваров, К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». — 120 с., 2014.
19. Пивной портал Красноярск – [Электронный ресурс] URL: <http://kraspivo.ru/postavshiki-i-proizvoditeli/minusinskie-pivovareniy-zavod> (дата обращения: 01.05.2016).
20. Поляк Г.Б., Андросова Л.Д., Горелик В.Н.: Финансы и кредит – М.: ВолтерсКлувер, 2010. – 800 с.
21. Портал Водопад Хакасии – [Электронный ресурс] URL: <http://xn--80aaafkb4aap9abm5abc.xn--p1ai/index.php/kontakty> (дата обращения: 01.05.2016).
22. Портал Питьевая вода Бабик – [Электронный ресурс] URL: <http://babik19.ru/> (дата обращения: 01.05.2016)
23. Семенов А.К., Набоков В.И. – основы менеджмента. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008.

24. Структура сводов и стандартов оценки российского общества оценщиков (РОО) от 01.01.2016.
25. Устав ООО «Минеральная вода «Богградская».
26. Федеральный закон от 29.07.1998 N-ФЗ (ред. От 02.06.2016) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»
27. Чалдаев Л.А. Экономика предприятия: учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2013 – 410 серия. Бакалавр. Базовый курс.
28. Чудинова Лариса Николаевна, Оценка экологической эффективности инновационных проектов // Educatio. 2015. №9(16)-2 С.125-127. – экологическая эффективность
29. Щесняк К.Е.; Проблемы финансовой деятельности предприятия в современных условиях // ТДР. 2012. №1 С.87-90.
30. Эластичное предложения от Альфа-Банк – [Электронный ресурс]URL: <https://alfabank.ru/abakan/partner>

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

« » 2016 г.

дата

(подпись)

Мурадов К.А.

(Ф.И.О.)