СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 8
1 Теоретические аспекты развития компании 11
1.1 Роль финансового анализа в оценке перспектив развития компании 11
1. 2 Сущность и содержание стратегии развития организации 16
1. 3 Бизнес-план как инструмент развития компании: суть и ключевые моменты 24
2 Анализ финансового состояния АО «Уфанет» 35
2.1 Общая характеристика компании 35
2. 2 Анализ имущественного состояния, финансового результата и платежеспособности компании 38
2. 3 Анализ финансовой устойчивости, деловой активности и вероятности банкротства 59
3 Перспективы развития компании АО «Уфанет» 76
3.1 Разработка стратегии развития компании 76
3.2 Разработка бизнес-плана развития компании 81
3.2.1 Резюме 81
3.2.2 Описание продукции 81
3.2.3 Оценка рынка сбыта 84
3.2.4 Конкуренция на рынке сбыта 85
3.2.5 Оценка рисков 86
3.2.6 Стратегия и план маркетинга 91
3.2.7 Производственный и финансовый план 92
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия 99
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 105
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 108
ПРИЛОЖЕНИЯ 111

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях деятельность каждой организации является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах ее функционирования. При этом резко возрастает значение оценки эффективности и финансового состояния субъектов хозяйствования. Стоит отметить, что ни одно управленческое решение не может быть принято без экономического обоснования, что усиливает роль оценки финансового состояния в деятельности компании. Анализ и оценка финансового состояния деятельности организации является важнейшим этапом финансового анализа. Оценка финансового состояния может проводиться и с точки зрения формирования затрат, и планирования объема прибыли, и реализации инвестиционных проектов.

Чтобы добиться стабильного успеха, необходимо четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и анализировать информацию о состоянии рынка и конкурентах, а также о собственных перспективах и возможностях, в этом поможет создание бизнес-плана.

Бизнес-план позволяет предусмотреть многие неизбежные проблемы, совершать ошибочные действия только на бумаге, а не в условиях реального рынка. Безусловно, он не может исключить всех ошибок, но дает шанс более тщательно продумать свои действия. Проработанный и согласованный план - средство, при помощи которого можно контролировать производительность и управлять своим бизнесом. Бизнес-план включает цели, стоящие перед компанией как ближайшие, так и перспективные; оценку текущего момента, преимущества и слабости бизнеса, а также анализ рынка и данные о клиентах. Кроме того, в бизнес-плане содержится информация о возможностях рынка, его сильных и слабых сторонах и подробности функционирования компании в этих условиях. Наконец, в нем дается оценка ресурсов, необходимых для достижения целей в

условиях конкуренции. Одним из важнейших свойств бизнес-плана является то, что он может стать средством привлечения капитала, необходимого для развития бизнеса.

Разработка стратегии развития имеет значимость для организаций любого размера и различной специфики деятельности. Любой организации необходимо грамотное распределение и использование своих ресурсов, поскольку от этого зависит дальнейшее существование и развитие. Правильная постановка целей и задач, объективность анализа внешней и внутренней среды – все это позволит повысить эффективность функционирования организации в условиях рынка. Именно этим и обусловлена актуальность темы данной выпускной квалификационной работы.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является организация АО «Уфанет».

Предметом исследования – оценка финансового состояния компании, а также методическое обеспечение выбора стратегии развития компании и составление бизнес-плана.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать цель данной работы: дать оценку финансовому состоянию организации и разработать бизнес-план по развитию компании в перспективе на примере АО «Уфанет».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. рассмотреть теоретические и методические основы оценки финансового состояния, а также стратегий развития компании;
2. проанализировать финансовую деятельность АО «Уфанет»;
3. разработать бизнес-план по развитию компании в перспективе.

Методической основой исследования являются описание, систематизация материала, классификация, сравнение, горизонтальный и вертикальный анализ, факторные и расчетно-аналитические методы, анализ коэффициентов.

Информационную базу исследования составляют действующее законодательство, бухгалтерская отчетность организации и литература. Работа

состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

1 Теоретические аспекты развития компании

1.1 Роль финансового анализа в оценке перспектив развития компании

Финансовая деятельность компании как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Финансовый анализ – процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов дальнейшего повышения его рыночной стоимости [14, 8].

Естественно, что финансовый анализ является исключительно важным элементом всей деятельности компании. Кроме финансового анализа осуществляется и анализ хозяйственной деятельности.

Анализ хозяйственной деятельности тесно связан со многими экономическими и другими науками: экономической теорией, отраслевыми экономиками, статистикой, бухгалтерским учетом, планированием и управлением производством, финансированием и кредитованием предприятий, математикой и др [12, 8].

Таким образом, АХД является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений [30, 10].

Предметом финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки [16, 12].

Объект финансового анализа – финансово-хозяйственная деятельность компании, в частности процессы, связанные с изменением ресурсной базы компании (собственного и заемного капитала); активов компании (оборотных и

внеоборотных); доходов и расходов компании; положительных и отрицательных денежных потоков компании и другие.

Финансовый анализ позволяет выявить изменения показателей финансового состояния предприятия; определить факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия; оценить финансовое положение предприятия на определенную дату; дать оценку количественным и качественным изменениям в финансовом состоянии предприятия; определить тенденции изменения финансового состояния предприятия [15, 12].

Главной целью анализа финансового состояния является: своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, нахождение резервов улучшения финансового состояния организации и ее платежеспособности.

Задачами анализа финансового состояния организации являются:

1. идентификация реального состояния анализируемого объекта;
2. исследование состава и свойств объекта, его сравнение с базовыми характеристиками и нормативными величинами;
3. выявление изменений состояния объектов в пространственно-временном разрезе;
4. установление основных факторов, вызывающих изменения состояния объекта, и учет их влияний;
5. прогноз основных тенденций.

Анализ финансового состояния компании складывается из двух составных частей. Первая составная часть носит название – внутренний анализ.

Внутренний анализ финансового состояния организации проводится в интересах самой организации и осуществляется следующими лицами: собственными или привлеченными аудиторами, финансовыми службами, бухгалтерией организации и руководством организации.

Вторая составная часть носит название - внешний анализ. Внешний анализ проводится в целях контроля и в интересах внешних организаций.

Осуществляется внешний анализ следующими лицами: ревизорами-аудиторами, банками, клиентами, потребителями, акционерами, а также органами статистического учета.

Информационные источники проведения анализа:

1. документы финансовой отчетности компании: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и аудиторское заключение;

2. планово-проектная документация: бизнес-планы, производственная программа компании и проекты, в реализации которых участвует сама компания;

3. нормативные документы: законы, указы, постановления, приказы, инструкции и положения.

Анализ финансового состояния организации осуществляется при помощи различных методов и приемов. В практике финансового анализа выработаны следующие методики анализа финансовой отчетности:

1. Горизонтальный анализ предполагает сравнение каждой позиции финансовой отчетности с предыдущим периодом для определения динамики показателей, отраженных в отчетности, а также анализ динамики структуры показателей.

2. Метод финансовых коэффициентов. Финансовые коэффициенты - это относительные показатели, определяемые по данным финансовых отчетов и соотносящих отдельные статьи отчетности. Предпочтительные значения коэффициентов зависят от отраслевых особенностей и размеров предприятий, от общего состояния экономики, фазы экономического цикла и т.д. Для расчета финансовых коэффициентов финансовые отчеты предварительно агрегируются, приводятся в определенную аналитическую форму [27, 8].

3. Вертикальный (структурный) анализ – это установление структуры финансовых показателей и определение влияния каждой статьи финансовой отчетности на итоговые показатели деятельности организации, отраженные в формах бухгалтерской финансовой отчетности.

В рамках этой процедуры проводятся следующие виды анализа:

– анализ активов (оборотные, внеоборотные, их элементарный состав и уровень ликвидности) - это помогает в последующей оптимизации состава активов;

– анализ капитала (удельный вес собственного и заемного капитала, их элементарный состав, срочность обязательств) - это позволяет выявить средневзвешенную стоимость капитала;

– анализ денежного потока по видам деятельности (операционной, финансовой, инвестиционной).

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Как горизонтальный, так и вертикальный анализ широко используются при проведении межхозяйственных сравнений, так как позволяют сравнивать отчетность различных по роду деятельности и объемам производства предприятий [22, 47].

4. Трендовый анализ проводится путем сравнения каждого элемента отчетности с рядом предшествующих периодов с последующим определением основной тенденции динамики показателей.

С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ [9, 29-30].

5. Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы в сравнении с показателями конкурентов, среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными [8, 17].

6. Факторный анализ предполагает анализ влияния отдельных факторов (статей отчетности) на исследуемый результативный показатель. Основными задачами факторного анализа являются следующие:

1) отбор факторов, которые определяют исследуемые результативные показатели;

2) классификация и систематизация факторов применения с целью системного подхода;

3) определение формы зависимости между факторами и результативным показателем;

4) моделирование взаимосвязей между результативным и факторным показателями;

5) расчет влияния факторов на изменение величины результативного показателя и оценка роли каждого из них;

6) работа с факторной моделью (практическое ее использование для управления экономическими процессами) [26, 34].

7. Метод обобщающих величин. Обобщающие показатели могут быть абсолютными, относительными или средними.

Методика анализа финансового состояния организации включает в себя графический, табличный и коэффициентный способы.

Графический способ финансового анализа позволяет оценить финансовое состояние как организации в целом, так и отдельных объектов финансового анализа.

Табличный способ предполагает составление сравнительных таблиц с выявлением абсолютного и относительного (в процентах) отклонения по основным показателям отчетности, исчисление относительных отклонений показателей в процентах по отношению к балансовому году за несколько лет.

Коэффициентный способ финансового анализа фиксирует финансовые пропорции между различными статьями бухгалтерской отчетности. Достоинством данного способа анализа финансового состояния являются простота расчетов и оценки.

Коэффициентный способ предполагает расчет относительных показателей, которые можно сравнивать с:

– общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

– аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;

– аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Проведя содержательный анализ категории финансового состояния предприятия и методов его оценки можно отметить, что все аспекты финансового состояния взаимосвязаны и по многим парам показателей прослеживается однозначная зависимость: улучшение положения по одному аспекту приводит к ухудшению положения по другому аспекту (например, ликвидность – рентабельность). Поэтому, сложно добиться одновременного высокого уровня всех показателей финансового состояния предприятия.

1. 2 Сущность и содержание стратегии развития организации

Управленческая деятельность в современных условиях выступает как один из важнейших факторов функционирования организации, обеспечения ее выживаемости и устойчивого развития.

Способность и умение быстро перестраиваться, не упускать возможности, открываемые рынком и нововведениями, видеть перспективы развития, все эти качества сегодня становятся главными аргументами предприятия в конкурентной борьбе. Ориентация на потребительский спрос, проведение маневренной научно-технической, инновационной и рыночной политики являются основополагающими идеями новой философии управления организацией и ее развития.

Разработка стратегии развития организации как концепция стратегического менеджмента позволяет взглянуть на организацию как на единое целое, почему некоторые фирмы развиваются и процветают, а другие переживают стагнацию или же им грозит банкротство, то есть, почему происходит постоянное

перераспределение ролей основных участников рынка.

В первую очередь определим, что такое стратегия. Данное определение имеет великое множество трактовок и формулировок, в силу исторического значения и развития данного понятия.

Стратегия — способ использования средств и ресурсов, направленный на достижение цели операции [19, 8].

Стратегия — это деятельность, направленная на получение планируемого результата с учетом перспективы долговременного развития [34].

По мнению Фроловой Ю.В., стратегия - это всегда серия решений, действий и событий, а не разовое решение, действие, событие [33, 9].

Стратегия без тактики — это самый медленный путь к победе. Тактика без стратегии — это шум перед поражением [25, 113].

Исходя из вышесказанного, отметим, что стратегия развития – это определение общего направления действий по достижению целей организации, сосредоточенных на улучшении показателей экономического роста, а также эффективности деятельности организации.

Классифицировать стратегии развития можно в соответствии с подходами, которые применяются при их разработке, а именно:

– по способу описания тенденций изменения объекта;

– по способу формирования параметров, которые характеризуют объект.

Под развитием понимается необратимый переход объекта в новое качественное состояние. Если рассматривать развитие применительно к стратегии, то можно выделить несколько аспектов развития предприятия:

– экономическое развитие;

– технико-технологическое;

– корпоративная культура;

– организационно-управленческое развитие.

В таблице 1 приведены основные характеристики типовых стратегий роста

[7, 36], которые разделяются на три группы.

Таблица 1 – Характеристика типовых стратегий роста

Название	Целевое назначение	Условия применения
Стратегии концентрированного роста		
Захват рынка	Увеличение доли организации на традиционном рынке	- Текущий рынок не насыщен продуктом компании. - Существует потенциальная возможность увеличения объема потребления у традиционных клиентов. - При использовании метода увеличения масштабов производства - увеличивается вес стратегических преимуществ
Развитие рынка	Запуск продукции компании на новых стратегически значимых рынках	- Появление новых каналов сбыта. - Положительный вектор развития организации. - Наличие новых ненасыщенных рынков сбыта.
Развитие продукта	Увеличение объемов реализации товара за счет улучшения качественных характеристик продукта	- На действующем рынке большое влияние технологических изменений. - Конкуренты предлагают продукты лучшего качества по оптимальной цене - Применение научных исследований и проектной деятельности организации.
Стратегии интегрированного роста		
Прямая интеграция	Контроль дистрибьюторской сети/увеличение доли собственности	- Ограниченность посредников в формировании стратегических преимуществ организации для участия в конкурентной борьбе. - Отрасль, в которой действует организация, находится в стадии активного роста и расширения рынка сбыта. - Стабильное производство.

Продолжение таблицы 1

Название	Целевое назначение	Условия применения
Обратная интеграция	Наличие цели в получении контроля над поставщиками сырья	- Слабое влияние поставщиков. - Отрасль, в которой действует организация, находится в стадии активного роста и расширения рынка сбыта. - Необходимость налаженных связей с поставщиками сырья и материалов.
Горизонтальная интеграция	Наличие цели в получении контроля над конкурентами	- Компания является монополистом в конкретном регионе. - Основное стратегическое преимущество - увеличение масштабов производства. - Недостаток опыта и ресурсов у конкурентов организации.
Стратегии диверсифицированного роста		
Концентрическая диверсификация	Организация новых производств в рамках профиля организации	- Предложение новых профильных продуктов по высоким конкурентным ценам. - Традиционные товары утратили свою эффективность и находятся в стадии умирания. - Сильная управленческая команда в организации.
Конгломератная диверсификация	Организация производства новых продуктов, не в рамках профиля организации	- На традиционном рынке есть тренд к снижению объемов продаж и прибыли. - Насыщенность рынка сбыта продукции.
Горизонтальная диверсификация	Организация производства новых непрофильных продуктов, но для традиционных потребителей	- Добавление в портфель компании новых непрофильных продуктов. - Отрасль имеет высокую конкуренцию или отрасль имеет низкий уровень развития. - Классические каналы продвижения используются для новых продуктов.

Так, стратегии роста определяются следующим перечнем:

– стратегии концентрированного роста подразумевают увеличение компании часто через проникновение и захват доли в новых сегментах рынка. Здесь предприятие остается в рамках текущей отрасли, но разрабатывает новый продукт или направление работы на рынке, что меняет характер ее деятельности. В данном случае, компания либо расширяет свое положение на рынке изначального присутствия, либо переходит в новый сегмент. Компания усиливает позиции через распространение продукта и увеличение доли продаж в сегменте присутствия. Основной акцент стратегического развития здесь делается на маркетинг и горизонтальную интеграцию, при которой фирма пытается установить контроль над своими конкурентами. Также компания может выходить со своим продуктом на новые рынки, используя похожие инструменты, или же разрабатывать новый продукт с реализацией в освоенном сегменте;

– стратегии интегрированного роста применяются компаниями, не способными применять инструменты концентрации в силу мощного конкурентного окружения;

Выделяют три типа стратегий интегрированного роста:

1. прямая вертикальная интеграция;
2. обратная вертикальная интеграция;
3. горизонтальная интеграция.

– стратегии диверсифицированного роста применяются компаниями, для которых дальнейшее присутствие на рынке с текущим продуктовым рядом является невыгодным или невозможным.

Стоит также отметить, что существует стратегия сокращения. Стратегии сокращения – стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения расходов. К стратегиям сокращения фирма прибегает тогда, когда необходима структуризация после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности в периоды спада. В этих случаях возникает необходимость целенаправленного и планомерного сокращения.

Иногда это бывает единственный путь к сохранению и развитию в перспективе бизнеса.

Разнообразие стратегий, которые применяются в стратегическом управлении, весьма затрудняет их классификацию.

Среди классификационных признаков наиболее существенны следующие:

– уровень принятия решений;
– базовая концепция достижения конкурентных преимуществ;
– стадия жизненного цикла отрасли;
– относительная сила отраслевой позиции организации;
– степень «агрессивности» поведения организации в конкурентной борьбе.

Существуют множество вариантов классификации стратегий компаний в зависимости от выбранного состояния (рисунок 1). Поскольку о классификации не спорят, а договариваются, рассмотрим некоторые из них.

Рисунок 1 – Вариант классификации стратегий развития компаний

Различают три уровня стратегий:

1. корпоративные стратегии (стратегии развития компаний, корпораций);

2. бизнес-стратегии;

3. функциональные стратегии [3, 43].

Стратегия в компании разрабатывается и реализуется на всех уровнях стратегического управления:

1. Первый уровень (корпоративный) – присутствует в компаниях, которые работают в нескольких сферах бизнеса. На данном уровне принимаются важные решения, касающиеся продаж, закупок у поставщиков, каких-либо изменениях в различных сферах бизнеса, осуществляется глобальное управление финансовыми ресурсами.

2. Второй уровень (сферы бизнеса) – это уровень руководителей организаций, которые отвечают за разработку и реализацию стратегии. На этом уровне разрабатывается и внедряется стратегия, основывающаяся на корпоративном стратегическом плане, основной целью которой является повышение конкурентоспособности организации и её конкурентного потенциала.

3. Третий уровень (функциональный) – уровень руководителей функциональных сфер: финансов, маркетинга, НИОКР, производства, управления персоналом и т.д.

4. Четвертый уровень (линейный) – уровень руководителей подразделений организации или ее географически удаленных частей, например, представительств, филиалов.

Выбор стратегии предполагает изучение альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, который включает количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ.

Факторы, которые влияют на выбор стратегии, представлены на рисунке 2.

Рисунок 2 – Факторы, которые влияют на выбор стратегии фирмы

Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии [32].

В процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои определенные задачи и осуществляет закрепленные за ним функции. Решающая роль принадлежит высшему руководству. Его деятельность на стадии реализации стратегии может быть представлена в виде пяти последовательных этапов.

Первый этап: углубленное изучение состояния среды, целей и разработанных стратегий.

На данном этапе решаются следующие основные задачи:

– уяснение сущности выдвинутых целей, выработанных стратегией, их корректности и соответствия друг другу, а также состоянию среды;

– доведение идей стратегического плана и смысла целей до сотрудников предприятия с целью подготовки условий для их вовлечения в процесс реализации стратегий.

Второй этап: разработка комплекса решений по эффективному использованию имеющихся у предприятия ресурсов. На этом этапе проводится оценка ресурсов, их распределение и приведение в соответствие с реализуемыми

стратегиями. Для этого составляются специальные программы, выполнение которых должно способствовать развитию ресурсов. Например, это могут быть программы повышения квалификаций сотрудников.

На третьем этапе высшее руководство принимает решения о внесении изменений в действующую организационную структуру.

Четвертый этап состоит в проведении тех необходимых изменений на предприятии, без которых невозможно приступить к реализации стратегии. Для этого составляется сценарий возможного сопротивления изменениям, разрабатываются мероприятия по устранению или уменьшению до минимума реального сопротивления и закреплению проведенных изменений.

Пятый этап: корректировка стратегического плана в том случае, если этого настоятельно требуют вновь возникшие обстоятельства.

Результаты реализации стратегии оцениваются, и при помощи системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

Все подходы к разработке стратегии организации сводятся к теоретическому анализу в сочетании с интуицией разработчиков, которые детализируют и реализовывают стратегию. Важным является и то, что стратегия никогда не может быть продумана и просчитана до конца, а ее корректировка по мере изменения внешних и внутренних факторов – необходимая процедура. Из вышесказанного следует, что универсального, пригодного на все случаи жизни метода разработки стратегии не существует, предприятие само должно подобрать и откорректировать его под свои отличительные особенности.

1. 3 Бизнес-план как инструмент развития компании: суть и ключевые моменты

Эффективное функционирование такой сложной структуры, как фирма, в

многомерной конкурентной среде, в рамках неоднозначных отношений и конфликтов интересов с разнообразными участниками экономических процессов, базируется на разработке бизнес-плана, следование которому позволяет избежать многих ошибок и ловушек бизнеса.

Бизнес-план можно назвать основой управления не только коммерческим или инвестиционным проектом, но и самим предприятием. Правильно составленный бизнес-план дает перспективу развития фирмы и отвечает на основной вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, принесет ли дело те доходы, которые окупят затраты сил и средств [10, 8].

Отметим, что планирование - это начальное управленческое действие, определяющее постановку целей, позволяющих достигнуть желаемого результата в будущем, а также последовательность действий, сроки их выполнения для достижения поставленной цели [13, 9].

По мнению Розановой Н.М., бизнес-план – это тщательно разработанная программа осуществления бизнес-операций компании, содержащая весь набор сведений о фирме и ее деятельности [29, 18].

По мнению Лопаревой А.М., бизнес-план - это программа деятельности и/или развития бизнеса хозяйствующего субъекта, его стратегия и тактика, направленная на достижение целей организации и основанная на потребностях рынка и возможностях получения необходимых производственных ресурсов [23, 18].

Итак, бизнес-план в комплексе предполагает следующее:

– изложение системы доказательств, убеждающих инвестора в выгодности проекта;

– определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия;

– предвидение рисков предпринимательской деятельности;

– конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;

– развитие перспективного (стратегического) взгляда на организацию и ее рабочую среду путем получения ценного опыта планирования [31, 21].

Бизнес-план обязательно является письменным документом, суммирующий деловые возможности и перспективы и разъясняющий, как эти возможности могут быть реализованы командой менеджеров. Письменное изложение бизнес-плана делает процесс его разработки более эффективным, а сам план – систематизированным и сжатым. Бизнес-план это одновременно поисковая, научно – исследовательская и проектная работа. Бизнес-план опирается на:

– на конкретный проект производства определенного товара (услуг) - создание нового типа изделий или оказание новых услуг (особенности удовлетворения потребностей и т.д.);

– на всесторонний анализ производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности организации, целью которой является выделение ее сильных и слабых сторон, специфики и отличий от других аналогичных фирм;

– на изучение конкретных финансовых, технико-экономических и организационных механизмов, используемых в экономике для реализации конкретных задач [5, 28].

Основное назначение и задача бизнес-плана: дать целостную оценку условиям, перспективам, экономическим и социальным результатам реализации проекта.

Значимость бизнес-плана определяется следующим:

– он конкретизирует план действий по достижению поставленной цели и заставляет более детально разобраться в задачах реализации бизнес-идеи;

– он дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;

– он содержит ориентиры развития проекта (предприятия);

– он служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов [4, 8].

В современной экономической теории бизнес - план выполняет четыре

функции [17, 11].

Первая функция связана с возможностью его использования для разработки концепции, стратегии бизнеса. Это жизненно необходимо в период создания предприятия, выработки новых направлений деятельности.

Вторая — функция планирования. Она позволяет оценивать возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы ее развития, выполнение запланированных мероприятий.

Третья функция связана с привлечением денежных средств как собственных, так и со стороны (ссуд, кредитов). Без кредитных ресурсов практически невозможно осуществить какой-либо значительный проект. Однако получить кредит не так просто. Банки стараются застраховать себя на случай невозвратности кредита, требуя гарантии, реального залога, необходимости страхования, и в этом предприятию помогает бизнес-план, т.к. позволяет анализировать уровень профессионализма менеджеров проекта.

Четвертая функция состоит в привлечении к реализации планов предпринимателя потенциальных партнеров, которые смогут вложить собственный капитал или имеющуюся у них технологию, патенты или свой управленческий опыт и деловые связи.

Структура бизнес – плана играет важнейшую роль в деятельности предприятия, при создании бизнес – плана производства новой продукции необходимо учесть все преимущества и процесс изготовления [20, 112].

Прежде чем приступить к созданию бизнес-плана, необходимо получить весь комплекс необходимой информации. В этом отношении можно выделить следующие этапы бизнес-планирования [6, 44-46]:

1. Определение источников нужной информации.
2. Определение целей его разработки.
3. Определение своих целевых читателей.
4. Установление общей структуры создаваемого документа.
5. Сбор информации.

6. Написание бизнес-плана.

При составлении бизнес-плана следует учесть основные элементы, а именно оценить внешнюю и внутреннюю среду, понять миссию, цель и задачи реализации данного бизнес-плана, его конкурентные преимущества, а также за счет чего бизнес-план будет реализован и каким образом это будет происходить. Данный ряд важных элементов представлен на рисунке 3.

Рисунок 3 – Элементы структуры бизнес-плана

Бизнес-план включает в себя следующие разделы: титульный лист, меморандум о конфиденциальности, резюме, цель, анализ рынка, положение предприятия, описание продукта, маркетинговый план сбыта, план производства, организационный план, финансовое планирование, анализ рисков и приложения [24, 244].

По мнению Попадюка Т.Г. и Горфинкеля В.Я, центральный раздел плана развития предприятия — план производства продукции (производственная программа), в котором устанавливаются задания по производству продукции отдельных видов в натуральном и стоимостном выражении, предусматривается

дальнейшее повышение качества продукции [28, 7].

Структура бизнес-плана представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура бизнес-плана

№ п/п	Наименование раздела	Характеристика
1	Титульный лист	Раздел включает в себя наименование проекта, наименование организации, положение организации, контактные номера и адрес, дату и время составление бизнес-плана. В случае составления бизнес-плана для инвестора предприятия дополнительно указывается период окупаемости проекта.
2	Меморандум о конфиденциальности	Раздел защищает права разработчика и размещается на титульном листе. Все участники, ознакомившиеся с бизнес-планом, без согласия автора не имеют право разглашать информацию, предоставленную в бизнес-плане.
3	Резюме	Раздел включает в себя краткое описание бизнес-плана: описание проекта, реализацию проекта, обеспечение ресурсами, уникальность проекта, инвестиции, прогнозируемая прибыль, займы, эффективность проекта.
4	Цель	Раздел включает в себя цель проекта, а также описание продукции, которая будет реализована на рынок сбыта: уникальность и преимущества продукции.
5	Анализ рынка	Раздел включает в себя маркетинговые исследования рынка сбыта и возможных конкурентов в этой сфере деятельности.
6	Положение предприятия	Раздел включает в себя детальный анализ предприятия: вид деятельности, перечень реализуемых товаров, правовую форму, информацию об учредителях и рабочего персонала, специфику работы, режим работы, основные экономические показатели и другое.
7	Описание продукта	Раздел включает в себя детальную информацию внедряемого продукта: описание, характеристики, область применения, конкурентные преимущества, сертификат качества и другие сведения о продукте.
8	Маркетинговый план сбыта	Раздел включает в себя информацию: внешний вид продукта, привлекательность, безопасность в использовании. Описываются маркетинговые мероприятия: реклама, бесплатная проба и другое. Помимо этого в данном разделе указывается стоимость продукции, рентабельность и срок окупаемости проекта.
9	План производства	Раздел включает в себя сведения, связанные с производством продукции: затраты, расчет себестоимости продукции, сырье и материалы, оборудование, персонал и другое.
10	Организационный план	Раздел включает в себя нормативные документы, организационные вопросы и график реализации проекта.

Продолжение таблицы 1

№ п/п	Наименование раздела	Характеристика
11	Финансовое планирование	Раздел включает в себя следующую информацию: план доходов и расходов, срок реализации проекта, планируемый уровень прибыли, налоговые платежи, потребность в инвестировании и другое.
12	Анализ рынка	Раздел включает в себя анализ рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации разработанного проекта. Для анализа рисков используются статистический метод, экспертный метод, метод аналогий и моделирование.
13	Приложения	Раздел включает в себя приложения, которые не принимали участие в процессе планирования: первоначальные источники данных, договора и другое.

Типология бизнес-планов по объектам бизнеса представлена на рисунке 4 [21, 42].

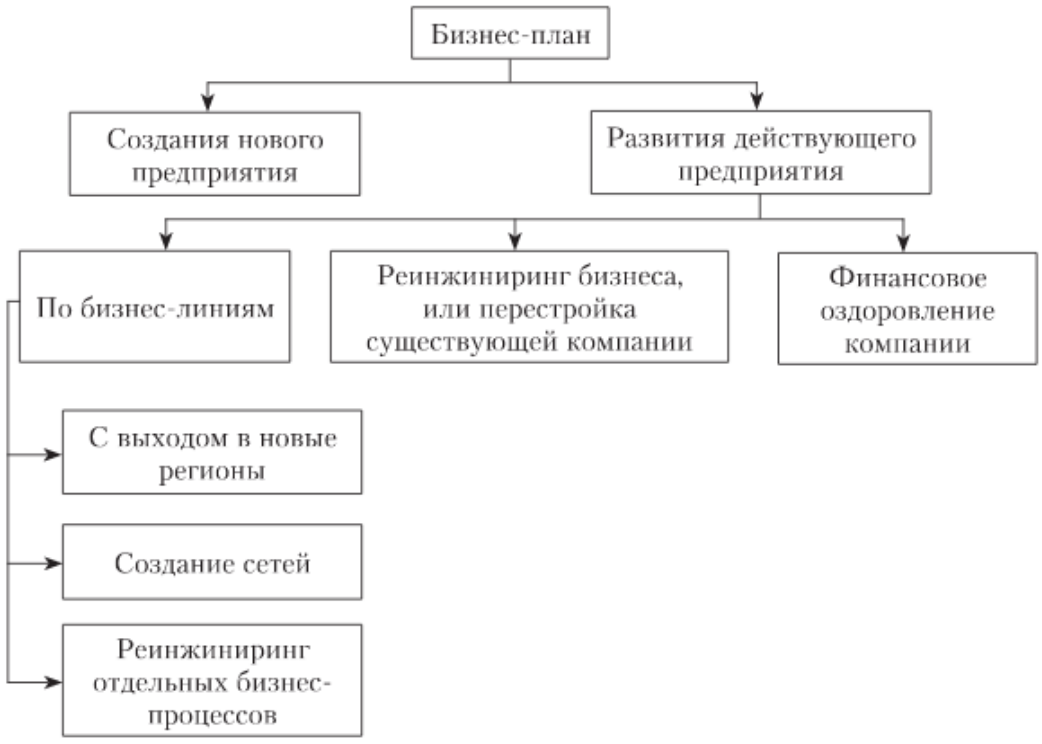

Рисунок 4 – Типология бизнес-планов по объектам бизнеса

В соответствии с объемом бизнес-планы можно разделить на три основные категории: краткий, полный и операционный бизнес-планы [18, 16]:

1. Краткий бизнес-план: 10 страниц;
2. Полный бизнес-план: от 10 до 40 страниц;
3. Операционный бизнес-план: более 40 страниц.

Разработка бизнес-плана является непрерывным процессом финансово–хозяйственной деятельности предприятия в целом. Создание бизнес-плана состоит из множества процедур, которые подразделяются на этапы [11, 391].

Этапы процесса бизнес - планирования на предприятии представлены на рисунке 5.

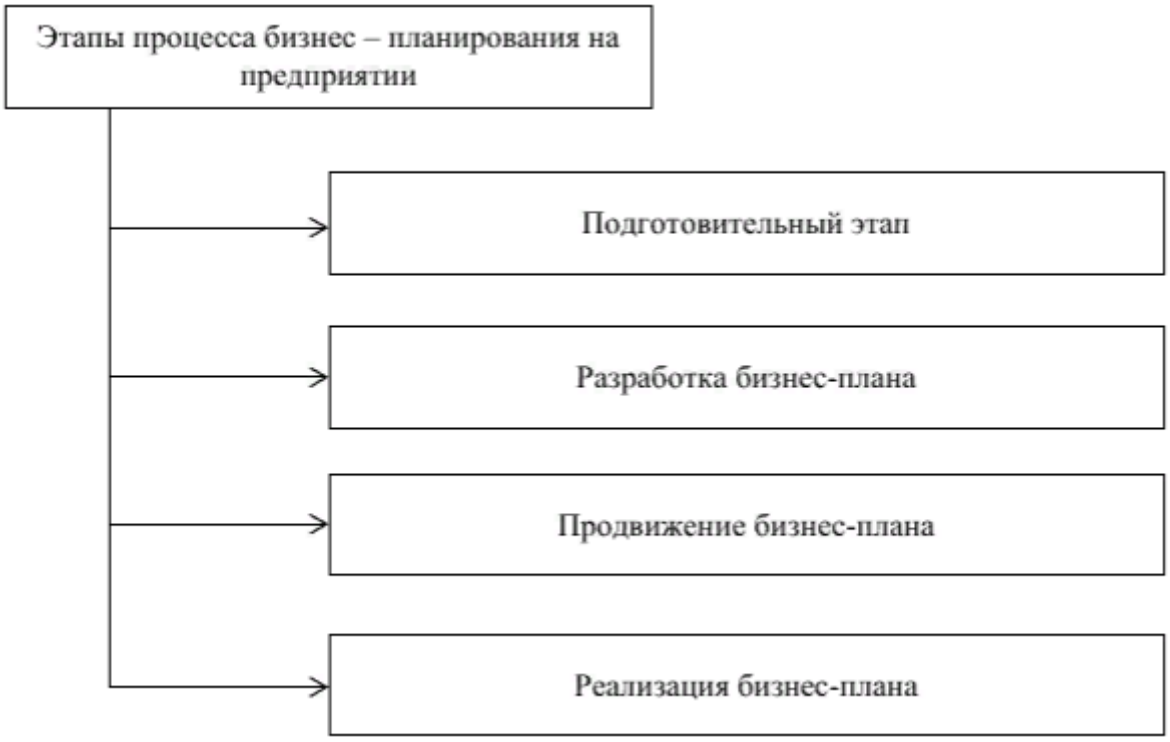

Рисунок 5 – Этапы процесса бизнес-планирования на предприятии

Первым этапом процесса бизнес - планирования на предприятии является подготовительный этап, который включает в себя:

– принятие решения о создании бизнес-плана;

– ведение подготовительных работ для дальнейшей разработки и реализации бизнес-плана.

Второй этап процесса бизнес - планирования на предприятии включает в

себя разработку бизнес – плана:

– сбор необходимых данных;

– проведение экспертных оценок и расчетов;

– документальное оформление бизнес-плана;

– первоначальное утверждение бизнес-плана.

Третий этап процесса бизнес - планирования на предприятии включает в себя продвижение бизнес – плана:

– проведение переговоров с партнерами;

– оформление договоров;

– проведение аудита бизнес-плана инвесторами, с целью принятия решения об инвестировании;

– окончательное утверждение бизнес-плана.

Четвертый этап процесса бизнес - планирования на предприятии включает в себя реализацию бизнес – плана:

– проводится анализ соответствия бизнес-плана поставленным целям;

– проводится оценка эффективности бизнес-плана;

– в случае выявления ошибок бизнес-план корректируется.

Также следует отметить, что при создании бизнес-плана на предприятии необходимо учитывать принципы планирования, представленные на рисунке 6.

Рисунок 6 – Основные принципы планирования на предприятии

Итак, охарактеризуем каждый из принципов.

Принцип единства заключается в том, что предприятие является целостной системой и его элементы развиваются в одном направлении, т.е. планирование на предприятии должно носить системный характер.

Принцип участия заключается в том, что все сотрудники предприятия не зависимо от должности участвуют в плановой деятельности.

Принцип непрерывности заключается в том, что на каждом предприятии процессы планирования должны осуществляться на постоянной основе.

Принцип гибкости заключается в том, что в случае непредвиденных обстоятельств на предприятии, существует возможность вносить изменения в планы.

Принцип точности заключается в том, что каждый бизнес-план на предприятии должен быть составлен с достаточно высокой степенью точности.

Принцип обязательного выполнения заключается в том, что каждый сотрудник предприятия должен выполнять принятый к исполнению бизнес-план.

При разработке бизнес-плана используют следующие информационные источники.

1. внутренние источники (бухгалтерская отчетность компании, план производства работ и другие);

2. внешние официальные источники информации (нормативные и законодательные материалы);

3. внешние периодические и научно-методические материалы (журналы, газеты, статьи, книги и т. д.);

4. внешняя коммерческая информация (материалы консалтинговых, аналитических фирм).

Таким образом, бизнес – план представляет собой краткое описание, позволяющее выбрать оптимальный и перспективный вариант производства продукции на предприятии. Бизнес-план состоит из разделов, при создании которых осуществляются этапы процесса создания бизнес-планирования и

учитываются принципы планирования на предприятии.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод о том, что оценка финансового состояния организации дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии организации. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, его подразделений, а также работников.

2 Анализ финансового состояния АО «Уфанет»

2.1 Общая характеристика компании

АО «Уфанет»—телекоммуникационный оператор связи, а также системный интегратор на территории Республики Башкортостан, Рязанской области, Республики Татарстан, Оренбургской области и Нижегородской области. В настоящее время центральный офис компании находится в Уфе. Место нахождения АО «Уфанет»: Российская Федерация, Республика Башкортостан, город Уфа, Проспект Октября, 4/3, почтовый индекс: 450001. Акционерное общество «Уфанет» является юридическим лицом и действует на основании настоящего устава и законодательства Российской Федерации. Как коммерческая организация общество в качестве основной цели своей деятельности преследует извлечение прибыли.

АО «Уфанет» - крупный российский интернет-провайдер и оператор кабельного ТВ. АО «Уфанет» предоставляет услуги для физических и юридических лиц: услуги телефонии, кабельного телевидения, видеонаблюдения и Интернета по технологии FTTB (оптоволокно до здания) и FTTH (оптоволокно в частный дом), а также услуги «Умный дом», «Умный домофон» и «Телеметрия». Также стоит отметить, что АО «Уфанет» является крупным поставщиком услуг для корпоративного сектора, в том числе: системная интеграция, ИТ-аутсорсинг, видеонаблюдение, различные монтажные работы, цифровые каналы связи, радиоэзернет, создание сетей.

На сегодняшний день подключиться к услугам данного интернет-провайдера можно более чем в 300 городах и поселках, которые расположены в 7 субъектах Российской Федерации. В 1,78 млн. домохозяйств обеспечен доступ в сеть. В АО «Уфанет» числится более 3,5 тысяч сотрудников. Группа компаний Уфанет работает как на федеральном, так и на мировом уровне.

Основным видом деятельности АО «Уфанет» является деятельность в области связи на базе проводных технологий.

Дополнительными видами деятельности являются:

– обеспечение работоспособности котельных;

– обеспечение работоспособности тепловых сетей;

– строительство жилых и нежилых зданий;

– строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;

– строительство местных линий электропередачи и связи;

– производство электромонтажных работ;

– производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха;

– производство прочих строительно-монтажных работ;

– производство прочих отделочных и завершающих работ;

– работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки;

– деятельность агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров;

– торговля оптовая бытовыми электротоварами;

– деятельность курьерская;

– деятельность в области радиовещания;

– деятельность в области телевизионного вещания;

– деятельность по предоставлению услуг телефонной связи;

– деятельность в области связи на базе проводных технологий прочая;

– деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, прочая;

– деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность;

– деятельность информационных агентств;

– деятельность в области инженерных изысканий, инженерно-технического проектирования, управления проектами строительства, выполнения

строительного контроля и авторского надзора, предоставление технических консультаций в этих областях;

– деятельность, связанная с инженерно-техническим проектированием, управлением проектами строительства, выполнением строительного контроля и авторского надзора;

– разработка проектов тепло-, водо-, газоснабжения;

– разработка проектов промышленных процессов и производств, относящихся к электротехнике, электронной технике, горному делу, химической технологии, машиностроению, а также в области промышленного строительства, системотехники и техники безопасности;

– деятельность по предоставлению инженерно-технических консультаций в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности использования энергетических ресурсов;

– технические испытания, исследования, анализ и сертификация;

– испытания, исследования и анализ целостных механических и электрических систем, энергетическое обследование;

– деятельность рекламных агентств;

– деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки;

– образование дополнительное детей и взрослых;

– деятельность по дополнительному профессиональному образованию прочая, не включенная в другие группировки;

– деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений;

– деятельность зрелищно-развлекательная прочая, не включенная в другие группировки;

– ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования.

«Уфанет» ведет активную социальную политику по безвозмездному подключению к услугам социальных объектов, участвует в проектах по созданию

системы «Безопасный город». Клиентами являются практически все крупнейшие компании региона, органы государственной и муниципальной власти. В городах и поселках, где находятся её филиалы, компания «Уфанет» проводит такие социальные проекты, как:

– «Весенний бал» — праздник, посвященный выпускникам и окончанию школы. За годы проведения бала в нём приняли участие более 86 тыс. школьников из разных городов России.

– «Дети — наше будущее» — праздник для всех первоклассников. Традиционная часть праздника — «Аллея первоклассников» с их фотографиями, именами и мечтами о будущей профессии. На празднике работают многочисленные площадки, посвященные профессиям, а завершается «Дети — наше будущее» театрализованным выступлением. В 2019 году проект состоится более чем в 40 точках на карте России.

– «Марафон классической музыки» — музыкальная «эстафета» духовых оркестров по городам страны. В 2014 году мероприятие проходило исключительно в Уфе, а в 2018 году его география стала включать уже более 15 населенных пунктов.

Чемпионаты, кубки по бодибилдингу и фитнесу проводятся с 2012 года и привлекают спортсменов из Башкирии и соседних регионов.

2. 2 Анализ имущественного состояния, финансового результата и платежеспособности компании

Согласно рисунку 7 за анализируемый период валюта баланса организации увеличилась на 5 772 672 тыс. руб. (на 239,67%). Тенденцию изменения валюты баланса можно считать положительной, так как увеличение валюты баланса свидетельствует о расширении деятельности в области связи на базе проводных технологий, о наращивании имущественного комплекса организации (активов),

который участвует в получении доходов от предоставления услуг для физических и юридических лиц: высокоскоростного интернета, кабельного и IP-телевидения, видеонаблюдения, и многих других услуг.

Максимальный прирост ВБ наблюдался в конце 2018 года, прирост составил 59,77%, в 2019 году - 20,48%, в 2017 году прирост составил 35,74%, а минимальный прирост можно наблюдать в 2020 году - 13,94%, в 2021 году – 14,09%. На протяжении анализируемого периода наибольшее влияние на прирост валюты баланса среди активов оказывали внеоборотные активы, внеоборотные активы увеличились на 3 667 054 тыс. руб. (на 190,50%) за счет увеличения основных средств на 340,26% (на 3 483 883 тыс. руб.). Среди пассивов при этом наибольшее влияние на изменение валюты баланса оказало увеличение долгосрочных обязательств на 779,19% (на 2 989 728 тыс. руб.) за счет роста отложенных налоговых обязательств на 801,33% (на 398 109 тыс. руб.).

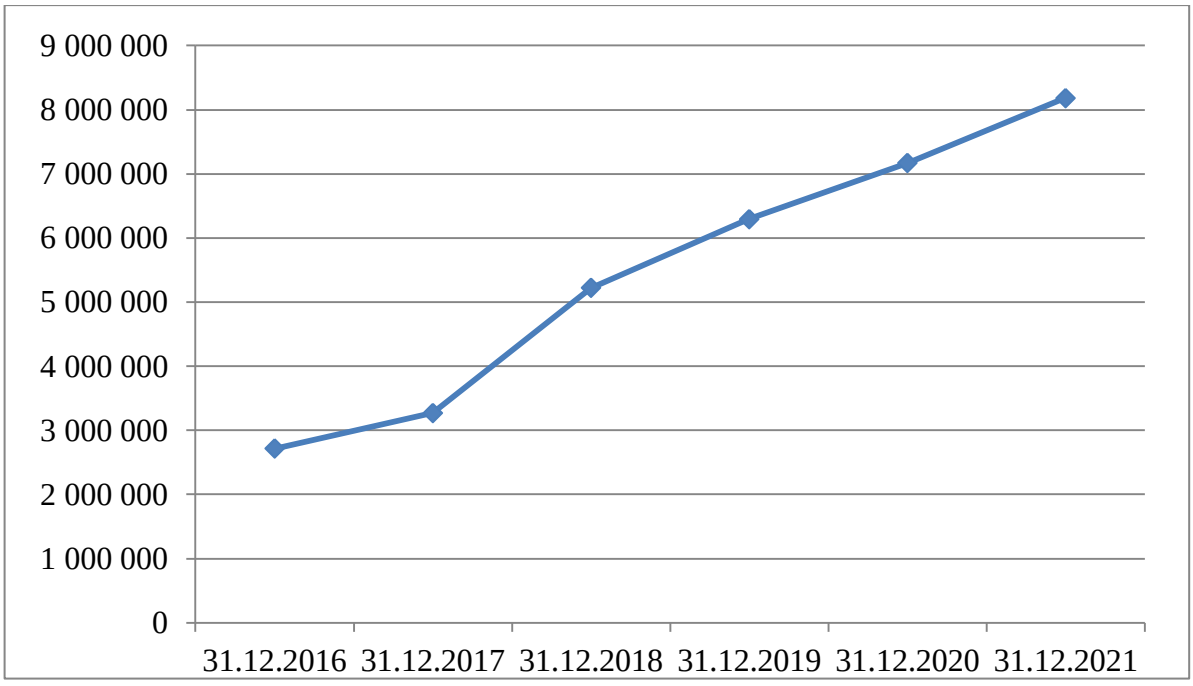

Рисунок 7 – Динамика валюты баланса АО «Уфанет» за 2016-2021 гг.

Далее проанализировав, какой из активов больше влияет на валюту баланса, отмечено, что на величину баланса больше повлияло изменение внеоборотных

активов (ВА). За весь анализируемый период внеоборотные активы увеличились на 3 667 054 тыс. руб. (на 190,50%). Тенденцию изменения величины ВА можно считать положительной, так как это говорит о том, что АО «Уфанет» рационально использует свои собственные средства, что говорит о капитализации прибыли.

Согласно рисунку 8 наибольшее влияние на увеличение ВА оказывают основные средства (ОС). Основные средства за анализируемый период увеличиваются на 3 483 883 тыс. руб. (на 340,26%). Максимальный прирост ОС наблюдался в 2018 году и составил 80,90%, в 2019 году прирост составил 36,49%, в 2020 году - 22,52%, в 2017 году – 21,52%, а минимальный прирост наблюдался в 2021 году и составил 19,76%. Рост основных средств для компании является положительным, так как это свидетельствует о расширении и модернизации деятельности компании; происходило увеличение предоставления таких услуг, как высокоскоростной интернет, кабельное и IP-телевидение, видеонаблюдение, и многих других услуг.

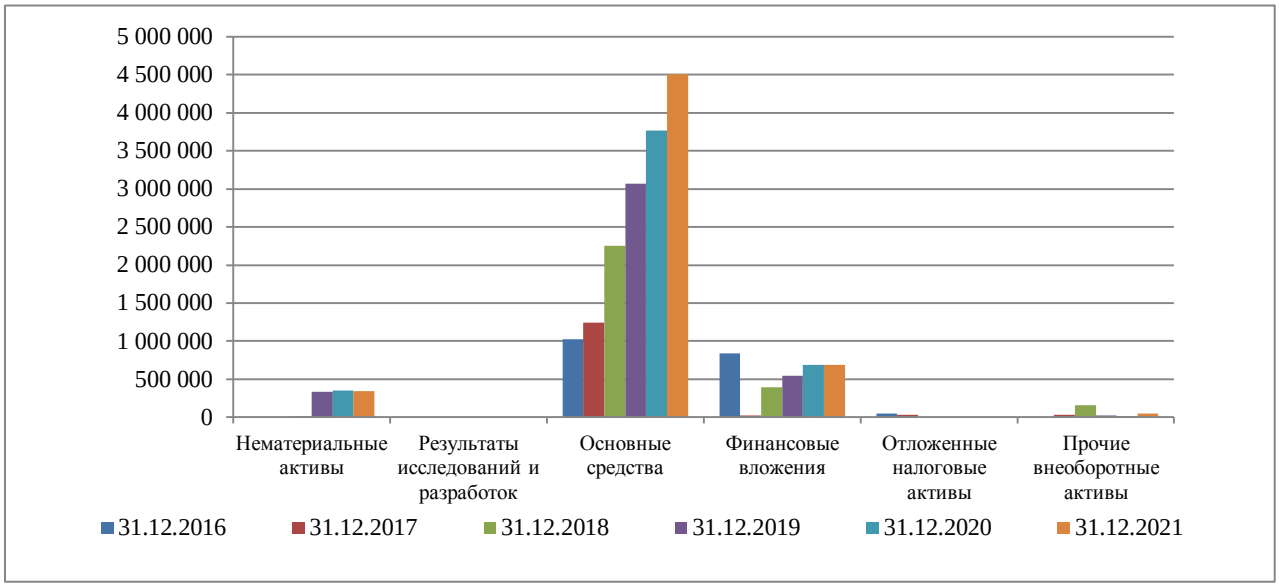

Рисунок 8 – Структура и динамика внеоборотных активов АО «Уфанет» за 2016-2021гг.

Согласно рисунку 8 с 2016 по 2021 год происходит увеличение НМА на 333 219 тыс. руб. (на 3731,87%). Увеличение нематериальных активов для

компании является положительным, так как это свидетельствует о повышении деловой активности организации, о том, что организация задействована в инновационных технологиях, вложениях в НМА, так как их можно использовать в предоставлении новых услуг. Максимальный прирост НМА в 2019 году составил 2958,79%. В 2018 году прирост составил 19,62%, в 2017 и 2020 гг. прирост составил 3,36% и 3,60% соответственно. Динамика изменения НМА была неоднородной, потому что в 2021 году видно уменьшение НМА на 2,20%. Данная тенденция имеет отрицательный характер, так как это показывает, что в данный период организация была не задействована в инновационных технологиях, вложениях в НМА.

Результаты исследований и разработок (РИиР) за период с 2016 по 2018 гг. отсутствовали. За 2019-2021 гг. РИиР увеличились на 1 046 тыс. руб. (на 143,19%) (Рисунок 8). Тенденцию изменения можно считать положительной, так как это свидетельствует об увеличении выполнения технологических, опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ, например, проектов по разработке нового продукта в области телефонии. Максимальный прирост наблюдался в 2021 году, который составил 32,87%, минимальный прирост в 2020 году составил 7,76%.

За 2016-2021 год прочие внеоборотные активы (ПВА) увеличились на 45 478 тыс. руб. (на 713,27%). Прочими внеоборотными активами являются, например, лицензии на программное обеспечение, оборудование сроком списания более 12 месяцев и другие. В 2017, 2018 и 2021 годах ПВА увеличились на 431,34 %, 360,26% и на 206,39% соответственно. Данная тенденция имеет положительный характер. Динамика изменения ПВА была неоднородной, так как в 2019 году ПВА уменьшились на 84,98%, а в 2020 г. на 27,73%. Данная тенденция имеет отрицательный характер.

У компании в балансе присутствует статья «Отложенные налоговые активы» (ОНА). За период с 2018 по 2021 гг. данная статья отсутствовала. За 2016-2017 год ОНА уменьшились на 11 979 тыс. руб. (на 36,72%). Тенденцию

изменения ОНА можно считать положительной, так как это означает уменьшение налога на прибыль, следовательно, часть прибыли, которую компания получает, уходит в отложенные активы в связи с нехваткой средств, чтобы покрыть полностью налог на прибыль АО «Уфанет».

Финансовые вложения за анализируемый период уменьшаются на 145 993 тыс. руб. (на 17,53%). Данная тенденция носит отрицательный характер. Это не благоприятно сказывается для компании, так как уменьшаются инвестиционные вложения, которые в свою очередь могут способствовать увеличению прибыли. За 2017 ФВ уменьшились на 97,26%. Динамика изменения финансовых вложений была неоднородной, так как максимальный прирост ФВ наблюдался в 2018 году и составил 1615,02%, в 2019 и 2020 гг. прирост составил 36,94% и 26,76% соответственно. В 2021 году данная статья изменений не имела. Рост долгосрочных финансовых вложений для компании является положительным, так как увеличение финансовых вложений говорит о развитой финансово-инвестиционной деятельности АО «Уфанет», т.е. компания вкладывает свои денежные средства в акции других компаний, надеясь получить прибыль в долгосрочном масштабе.

Также на валюту баланса влияют оборотные активы (ОА). За период с 2016 по 2021 год наблюдалось увеличение ОА на 1 797 022 тыс. руб. (на 226,84%). Тенденция имеет положительный характер, так как это свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств компании.

В соответствии с рисунком 9 наибольшим удельным весом в ОА обладает дебиторская задолженность (ДЗ). За анализируемый период дебиторская задолженность АО «Уфанет» увеличилась 1 186 933 тыс. руб. (на 221,36%). Максимальный прирост величины ДЗ наблюдался в 2018 году, темп прироста составил 163,27%, в 2021 и 2017 гг. прирост составил 5,83% и 27,22% соответственно. Тенденцию изменения, а именно увеличения ДЗ можно считать отрицательной, так как это может свидетельствовать о неосмотрительной

кредитной политике компании по отношению к клиентам, либо об увеличении объема продаж услуг (услуг телефонии, кабельного телевидения, видеонаблюдения и Интернета по технологии FTTB и FTTH), либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей таких услуг, как, например, «Умный дом», «Умный домофон», «Телеметрия» и т.д. Динамика изменения величины дебиторской задолженности была неоднородной, потому что в 2019, 2020 годах величина ДЗ уменьшилась на 7,04% и 2,47% соответственно. Тенденцию снижения ДЗ можно считать положительной, так как компания всегда заинтересована в снижении дебиторской задолженности, потому что из-за несвоевременной оплаты счетов дебиторами сокращается мобильная часть средств, используемая компанией по предоставлению новых услуг клиентам.

С 2016 по 2021 год происходит увеличение запасов компании на 464 370 тыс. руб. (215,81%) (Рисунок 9). Рост величины запасов - это положительная тенденция, так как при помощи запасов можно увеличить или улучшить свою деятельность. Максимальный прирост величины запасов у компании наблюдался в 2017 году, который составил 83,93%, в 2018 году - 48,28%, а в 2020 году - 34,95%, минимальный же прирост составил в 2021 году 7,89%. Динамика изменения запасов организации была неоднородной в связи тем, что в 2019 году происходило уменьшение величины запасов на 20,46%. Данная тенденция имеет отрицательный характер, так как это свидетельствует о недостаточном количестве закупок различных роутеров, IPTV-приставок, видеокамер, домофонов и других.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (НДС) за анализируемый период уменьшился на 779 тыс. руб. (на 91,76%) (Рисунок 9). Тенденцию можно считать положительной, так как это говорит о том, что у компании нет проблем с налоговыми отчетностями. В 2021 году происходило снижение НДС на 99,80%. Динамика изменений была неоднородной, так как максимальный прирост НДС составил в 2017 году 523,32%, в 2018 году - 137,41%, в 2020 и 2019 гг. прирост составил 116,42% и 31,12% соответственно, что является, безусловно, отрицательной тенденцией.

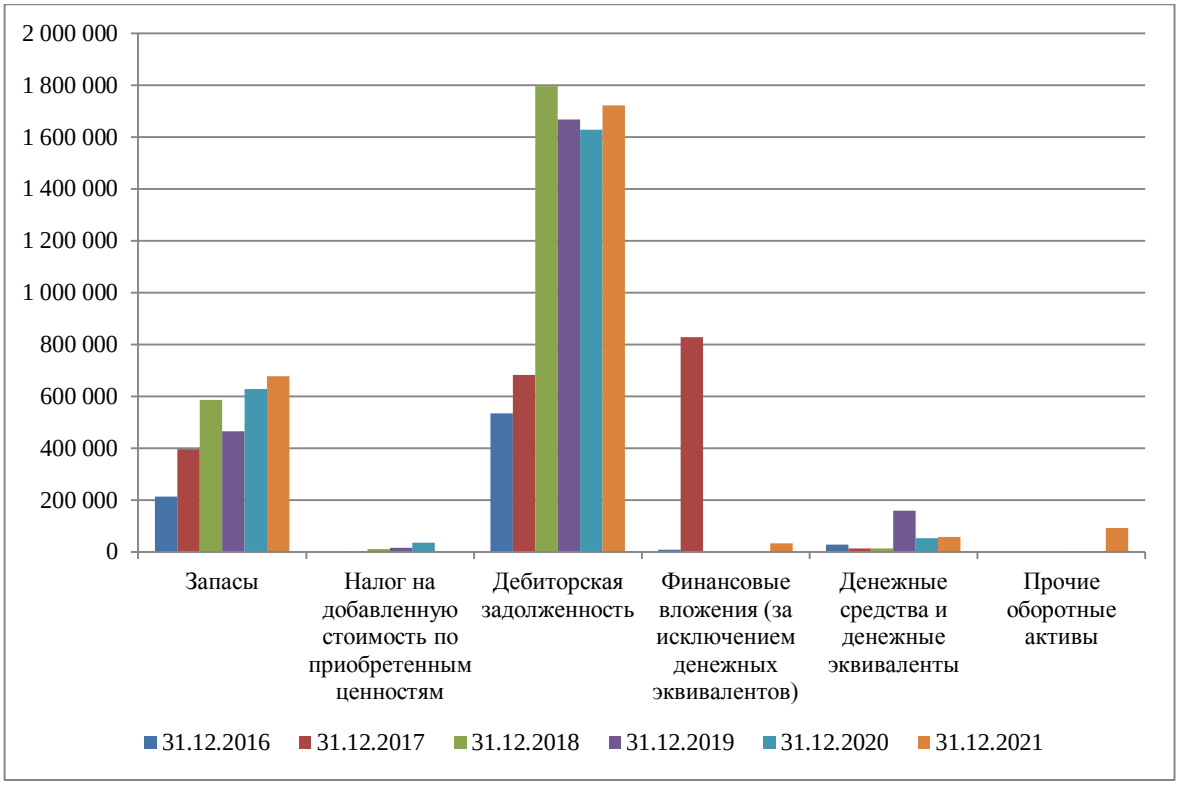

Рисунок 9 – Структура и динамика оборотных активов АО «Уфанет» за 2016-2021гг.

За отчетный период наблюдается увеличение величины денежных средств и денежных эквивалентов (ДС) на 31 393 тыс. руб. (1112,58%). Данную тенденцию можно считать положительной, так как это означает, что компания смогла обеспечить отток денежных средств их притоком, то есть наблюдался профицит денежных средств. Это свидетельствует об укреплении финансового состояния компании. Максимальный прирост ДС наблюдался в 2019 году и составил 982,99%, в 2021 году прирост составил 13,15%, минимальный прирост наблюдался в 2018 году - 0,81%. Динамика изменения ДС была неоднородной, ведь в 2017, 2020 годах видно их уменьшение на 47,42% и 67,27% соответственно. Тенденцию снижения величины ДС можно считать отрицательной, так как это свидетельствует об уменьшении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости, о нестабильности в получении и расходовании денежных средств АО «Уфанет».

Кроме того, в разделе оборотные активы присутствует статья прочие оборотные активы (ПОА), которые выросли за анализируемый период на 90 971

тыс. руб. (3585,77%). К прочим оборотным активам относится, например, авансы, выплачиваемые работникам или поставщикам; часть имущества, которая готовится к перепродаже и другие. Максимальный прирост величины ПОА составил в 2019 году 3035,71%, в 2021 году – 2102,78%, минимальный прирост наблюдался в 2018 году и составил 122,73%, в 2020 году - 38,14%. Тенденцию изменения можно считать положительной, увеличение прочих оборотных свидетельствует о том, что АО «Уфанет» работает стабильно, рационально использует свои денежные средства. Динамика изменения за анализируемый период была неоднородной: в 2017 году происходило снижение на 98,27%. Тенденция имеет отрицательный характер, так как это возможно говорит о нестабильной работе компании.

Согласно рисунку 9 за период с 2016 по 2021 гг. наблюдается увеличение финансовых вложений (ФВ) на 24 134 тыс. руб. (на 252,29%). За период с 2018 г. по 2020 г. данная статья отсутствовала, а в 2021 году финансовые вложения составили 33 700 тыс. руб. Тенденцию изменения можно считать положительной, так как это говорит о существовании свободных денежных средств, которые организация может вкладывать на короткий срок, например, в ценные бумаги. Максимальный прирост величины ФВ наблюдается в 2017 году, который составил 8560,00%.

Капитал и резервы (собственный капитал (СК)) - это собственные средства компании, то есть уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (Рисунок 10). Уставный капитал — сумма, фиксированная в учредительных документах организации, прошедших государственную регистрацию. Резервный капитал — размер имущества компании, который предназначен для размещения в нём нераспределённой прибыли, для покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций компании. За анализируемый период величина капитала и резервов возрастает на 1 289 009 тыс.руб. (на 95,29%). Это свидетельствует о положительной тенденции, так как повышается независимость компании. Однако необходимо отметить, что

финансирование деятельности компании только за счет собственных средств не всегда выгодно для нее.

Как видно по рисунку 10 с 2016 по 2021 год происходит увеличение нераспределенной прибыли на 915 299 тыс. руб. (на 593,20%). Тенденцию изменения нераспределенной прибыли можно считать положительной, так как это свидетельствует о независимости организации по предоставлению услуг телефонии, телевидения, интернета и других от заемных и привлеченных средств, говорит об увеличении доли накопленного капитала в собственных источниках средств, о расширении возможностей пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности компании. Стоит также отметить, что это свидетельствует о повышении финансовой устойчивости компании. Максимальный прирост величины капитала и резервов наблюдается в 2017 году и прирост составил 200,02%. Также можно заметить, что в 2018 году прирост составил 56,90%, в 2020 - 46,64%, а в 2021 году минимальный прирост составил 12,10%. Как видно по рисунку 4 динамика изменений была неоднородной, так как в 2019 году величина нераспредленной прибыли компании уменьшилась на 10,42%. Данную тенденцию можно считать отрицательной.

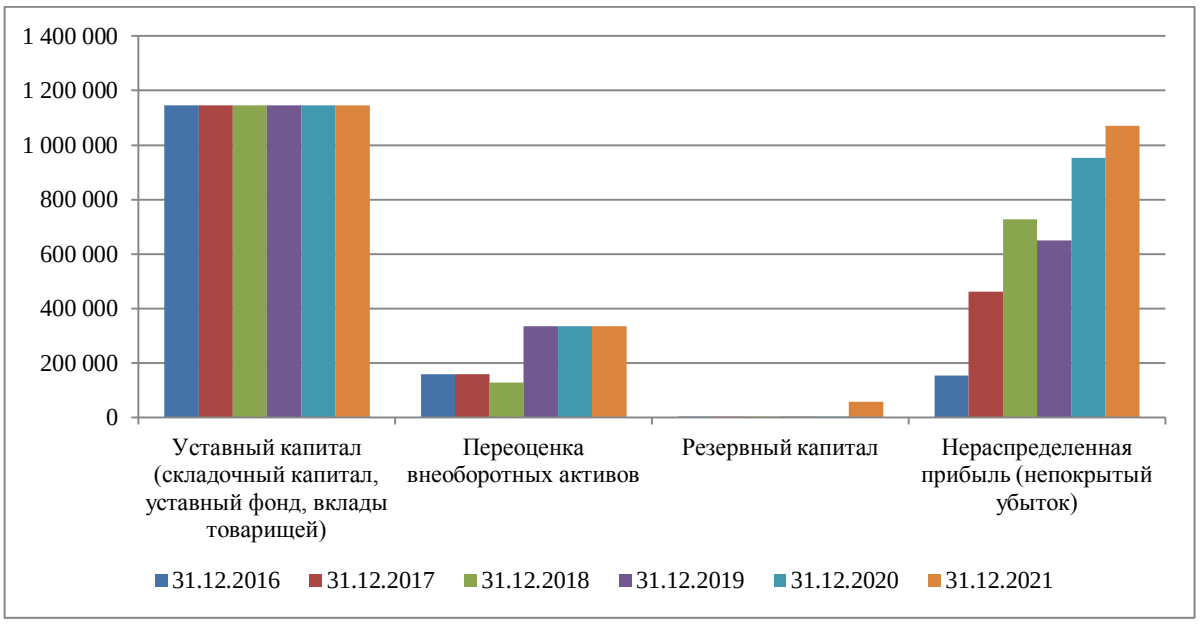

Рисунок 10 – Структура и динамика собственного капитала («Капитал и резервы») АО «Уфанет» за 2016-2021гг.

За весь анализируемый период величина переоценки внеоборотных активов увеличилась на 174 682 тыс. руб. (на 109,73%). За период с 2019-2021 г. переоценка внеоборотных активов не имела изменений и составляла по 333 873 тыс. руб. Максимальный прирост наблюдался в 2019 году и составил 161,25%. Минимальный прирост в 2017 году составил 0,35%. Динамика изменений была неоднородной, так как в 2018 году величина переоценки внеоборотных активов уменьшилась на 20,00%.

Уставный капитал за весь анализируемый период не имеет изменений и составляет по 1 145 430 тыс. рублей. Резервный капитал за весь анализируемый период, кроме 2021 года изменений не имел и составлял по 65 тыс. рублей. В 2021 году резервный капитал увеличился на 57 207 тыс. руб. и составил 57 272 тыс. рублей. Неизменность уставного капитала и резервного капитала – положительная тенденция, говорит о финансово-хозяйственной стабильности АО «Уфанет», т.е. компания по предоставлению услуг для физических и юридических лиц: высокоскоростного интернета, кабельного и IP-телевидения, видеонаблюдения, и многих других услуг справляется со своими финансовыми обязательствами.

За весь анализируемый период величина долгосрочных обязательств увеличилась на 2 989 728 тыс. руб. (на 779,19%). Тенденцию изменения долгосрочных обязательств можно считать положительной, так как это свидетельствует о том, что у компании есть возможность взять дополнительное финансирование на осуществление деятельности по предоставлению услуг телефонии, интернета и других.

Согласно рисунку 11 наибольшее влияние на величину долгосрочных обязательств оказывают заемные средства (ЗС). С 2016 по 2021 год заемные средства увеличились на 2 442 082 тыс. руб. (на 731,13%). Это положительная тенденция, ведь это положительно влияет на ликвидность компании и создает, так сказать, почву для проведения гибкой финансовой политики компании. Максимальный прирост величины ЗС можно наблюдать в 2018 году, прирост

составил 254,27%, в 2017 г. и 2020 г. прирост составил 42,96 и 27,69%., а в 2021 год прирост составил 25,31%. Минимальный же прирост приходился на 2019 год и составил 2,56%.

Рисунок 11 – Структура и динамика долгосрочных обязательств АО «Уфанет» за 2016-2021гг.

Отложенные налоговые обязательства компании (ОНО) за весь анализируемый период увеличились на 398 109 тыс. руб. (на 801,33%). Такое увеличение для АО «Уфанет» является положительным, потому что это приводит к уменьшению суммы, отчисляемой в качестве налога на прибыль. Стоит отметить, что ОНО возникает из-за разницы в методах, применяемых для расчета при налоговом учете и при бухгалтерском учете. В 2018 году наблюдается максимальный прирост величины ОНО и составил он 73,56%. В 2017 и 2019 гг. прирост составил 62,93% и 62,98% соответственно. Минимальные приросты можно увидеть в 2020, 2021 годах. Составили они 46,76% и 33,26% соответственно.

Прочие долгосрочные обязательства (ПДО) за период с 2018 по 2021 гг. увеличились на 77 177 тыс. руб. (на 206,66%) (Рисунок 11). За период 2016-2017 гг. прочие долгосрочные обязательства отсутствовали. Увеличение величины ПДО является отрицательной тенденцией, так как это свидетельствует о невозможности погашения своих обязательств перед кредиторами компании. В

2019 и 2020 годах наблюдаются максимальные приросты на 46,34% и 35,37% соответственно. В 2021 году минимальный прирост составил 4,32%.

За период с 2016 по 2021 год величина краткосрочных обязательств увеличилась на 1 493 935 тыс. руб. (на 222,28%) (Рисунок 12). Это отрицательная тенденция, свидетельствует о том, что АО «Уфанет» не погашает часть задолженностей.

В соответствии с рисунком 12 наибольшее влияние оказывают заемные средства. С 2016 по 2021 год произошло увеличение заемных средств (ЗС) на 690 187 тыс. руб. (на 146,06%). Такое увеличение для компании является отрицательным, так как это означает, что АО «Уфанет» возможно пришлось обратиться к займу. Максимальный прирост наблюдался в 2019 году, который составил 219,07%, минимальные приросты можно наблюдать в 2018 и 2021 гг, которые составили 22,67% и 24,70% соответственно. Динамика изменений величины ЗС была неоднородной, потому что в 2017 и 2020 годах происходило снижение заемных средств на 28,59% и 29,40%. Данная тенденция имеет положительный характер, так как это свидетельствует об уменьшении суммы денежных средств компании, которые подлежат уплате соответствующим юридическим и физическим лицам.

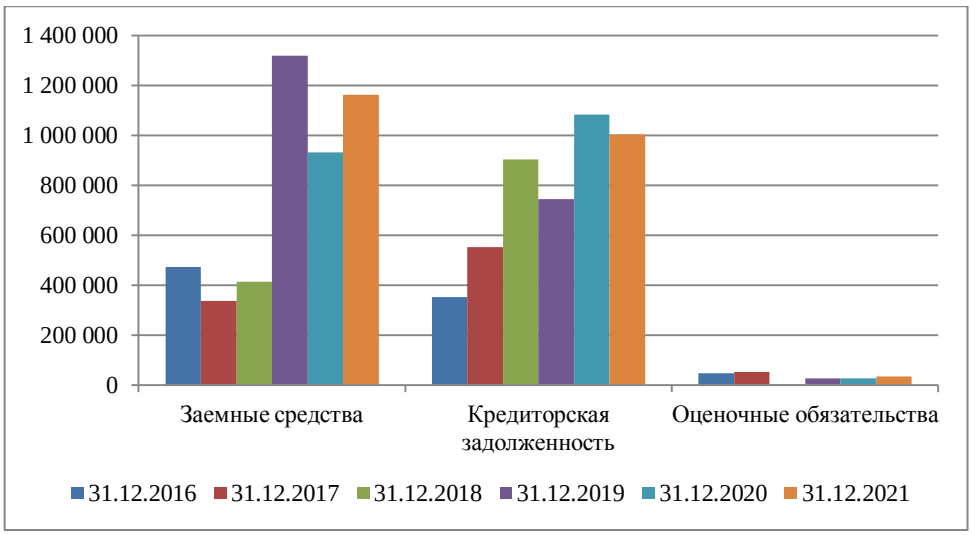

Рисунок 12 – Структура и динамика краткосрочных обязательств АО «Уфанет» за 2016-2021гг.

Кредиторская задолженность (КЗ). В АО «Уфанет» за отчетный период наблюдается повышение кредиторской задолженности на 649 450 (на 183,54%). Тенденцию можно считать отрицательной, так как это говорит о неплатежах за материалы, неплатежах по заработной плате. Максимальный прирост составил 63,31% в 2018 году, в 2017 году - 56,32%, в 2020 году - 45,41%. Динамика изменений величины КЗ считается неоднородной, так как в 2019 и 2021 гг. кредиторская задолженность снизилась на 17,48% и на 7,44% соответственно. Данная тенденция имеет положительный характер, так как это свидетельствует о своевременной выплате платежных обязательств компанией.

Также в данном разделе присутствует статья «Оценочные обязательства», которая за анализируемый период уменьшилась на 12 477 тыс. руб. (на 25,94%) (Рисунок 12). К оценочным обязательствам относятся, например, предстоящие оплаты отпусков работникам Уменьшение величины оценочных обязательств является положительным явлением. В 2018 г. и 2020 г. происходило снижение величины на 95,75% и 4,97% соответственно. Динамика изменения величины оценочных обязательств была неоднородной, так как в 2019 году можно наблюдать максимальный прирост, который составил 1134,94%, в 2021 году прирост составил 36,88%, а в 2017 году прирост составил 8,58%. Это отрицательная тенденция, так как это говорит о том, что у компании увеличиваются расходы.

В целом за весь анализируемый период валюта баланса организации увеличилась на 5 772 672 тыс. руб. (на 239,67%). На протяжении анализируемого периода наибольшее влияние на прирост валюты баланса среди активов оказывали внеоборотные активы, которые увеличились на 3 667 054 тыс. руб. (на 190,50%) за счет увеличения основных средств на 340,26% (на 3 483 883 тыс. руб.). Среди пассивов при этом наибольшее влияние на изменение валюты баланса оказало увеличение долгосрочных обязательств на 779,19% (на 2 989 728 тыс. руб.) за счет роста отложенных налоговых обязательств на 801,33% (на 398 109 тыс. руб.).

Анализ финансового результата начинается с чистой прибыли. За анализируемый период чистая прибыль АО «Уфанет» согласно таблице 3 увеличилась на 23,45% (на 84 467 тыс. руб.), что говорит об эффективной работе компании.

Таблица 3 – Анализ отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	Код	2017	2018	2019	2020	2021
Выручка	2110	3 241 271	3 881 926	4 585 376	5 154 647	6 112 370
Себестоимость продаж	2120	1 860 492	2 234 274	2 868 009	3 014 918	3 652 096
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 380 779	1 647 652	1 717 367	2 139 729	2 460 274
Коммерческие расходы	2210	371 636	455 965	558 996	570 869	675 004
Управленческие расходы	2220	692 571	793 950	880 078	933 884	1 123 185
Прибыль (убыток) от продаж	2200	316 572	397 737	278 293	634 976	662 085
Доходы от участия в других организациях	2310	0	667	1	0	1
Проценты к получению	2320	92 342	62 846	246	1 582	2 190
Проценты к уплате	2330	70 863	123 988	131 616	89 400	96 709
Прочие доходы	2340	216 443	433 074	495 961	233 887	196 921
Прочие расходы	2350	168 881	440 737	530 934	290 499	226 473
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	385 613	329 599	111 951	490 546	538 015
Налог на прибыль	2410	33 744	60 217	36 174	107 059	115 360
в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	0	0	0	0	3 599
Отложенный налог на прибыль	2412	0	60 217	36 174	107 059	111 761
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	31 265	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	11 978	0	0	0	0
Прочее	2460	0	5 970	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	308 626	263 412	75 777	383 487	422 655
Совокупный финансовый результат периода	2500	308 626	263 412	75 777	383 487	422 655

Согласно таблице 3 на изменение величины чистой прибыли большее

влияние оказала основная деятельность, а именно деятельность в области связи на базе проводных технологий. Прибыль от продаж в 2021 году составила 662 085 тыс. руб. За период с 2017 по 2021 гг. она возросла на 209,14% (на 345 513 тыс. руб.).

Согласно таблице 3 выручка у компании в 2021 году составила 6 112 370 тыс. рублей и за весь период данная величина увеличилась на 188,58% (на 2 871 099 тыс. руб.), что свидетельствует об увеличении предоставления услуг, например, увеличении услуг телефонии, Интернета. Также, возможно, произошло увеличение предоставления услуг «Умный дом».

Себестоимость продаж в 2021 году составила 3 652 096 тыс. руб. и за период возросла на 1 791 604 тыс. руб., доля себестоимости увеличилась на 196,30%, что является отрицательным фактором для компании.

В 2021 году валовая прибыль составила 2 460 274 тыс. рублей и с 2017 по 2021 год она возросла на 178,18% (на 1 709 495 тыс. руб.), благодаря оказанию услуг подвижной радиосвязи в выделенной сети связи; услуг подвижной радиотелефонной и спутниковой связи; а также услуг телефонной и телеграфной связи и других.

Управленческие расходы в 2021 году составили 1 123 185 тыс. руб. и за анализируемый период они увеличились на 162,18% (на 430 614 тыс. руб.). Это означает, что у АО «Уфанет» увеличились расходы на информационные, консультационные услуги.

Коммерческие расходы – расходы, понесенные организацией при продаже продукции. К коммерческим расходам компании относятся, например, расходы на рекламу своей продукции, представительские расходы, комиссионные сборы и аналогичные по назначению расходы. Коммерческие расходы за 2017-2021 гг. увеличились на 181,63 % (на 303 368 тыс. руб.) и в 2021 году составили 675 004 тыс. руб. Их увеличение является отрицательным фактором, т.к. это влияет на уменьшение чистой прибыли компании.

Прочая деятельность также оказала влияние на изменение чистой прибыли

компании, прибыль от которой за анализируемый период возросла на 139,52% (на 152 402 тыс. руб.) и в 2021 году составила 538 015 тыс. рублей. К прочей деятельности относится, например, деятельность по строительству местных линий электропередачи и связи, производству электромонтажных работ, производству санитарно-технических работ, монтажу отопительных систем и систем кондиционирования воздуха и других.

Прочие расходы в 2021 году составили 226 473 тыс. руб. К прочим расходам относятся, например, недостачи по результатам инвентаризации, расходы на услуги банков, расходы в связи со списанием НИОКР, которые не дали положительный результат, расходы от выбытия финансовых вложений и другие. За период с 2017 по 2021 год прочие расходы увеличились на 134,10% (на 57 592 тыс. рублей), это, возможно, означает, что организация заплатила дивиденды.

В 2021 году прочие доходы составили 196 921 тыс. руб. и за анализируемый период они уменьшились на 9,02% (на 19 522 тыс. руб.). Прочими доходами являются, например, субсидии на строительство, доходы от реализации прав требования по договорам факторинга, доходы от продажи материалов и другие.

Проценты к уплате за исследуемый период увеличились на 136,47% (на 25 846 тыс. руб.) и в 2021 году составили 96 709 тыс. руб.

В 2021 году проценты к получению составили 2 190 тыс. руб. За весь исследуемый период данная величина снизилась на 97,63% (90 152 тыс. руб.). Означает, что компания меньше стала получать проценты по ценным бумагам.

Доходы от участия в других организациях присутствовали лишь в 2018, 2019, и 2021 гг. и составили 667, 1 и 1 тыс. руб. соответственно, за период они увеличились на 1 тыс. рублей. (Таблица 3).

Налог на прибыль за период возрос на 341,87% (81 616 тыс. руб.) и в 2021 году составил 115 360 тыс. руб.

Исходя из таблицы 1, текущий налог на прибыль в 2021 году составил 3 599 тыс. руб.

Кроме того, у компании есть отложенный налог на прибыль, который за

данный период он увеличился на 185,60% (на 51 544 тыс. руб.) и в 2021 году составил 111 761 тыс. рублей. (Таблица 3).

Изменений отложенных налоговых обязательств и изменений отложенных налоговых активов, начиная с 2018 года не было. В 2017 г. изменение отложенных налоговых обязательств составило 31 265 тыс. руб. А изменение отложенных налоговых активов в 2017 году составило 11 978 тыс. руб.

Таблица 4 – Расчет коэффициентов рентабельности

№	Показатель	Значение, %				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	Рентабельность продаж (продукции)	9,77%	10,25%	6,07%	12,32%	10,83%
2	Рентабельность основной деятельности (затрат основной деятельности)	10,82%	11,42%	6,46%	14,05%	12,15%
3	Рентабельность активов (Экономическая рентабельность)	11,44%	6,20%	1,32%	5,70%	5,51%
4	Рентабельность основных средств	30,19%	15,07%	2,85%	11,22%	10,22%
5	Рентабельность оборотных активов	25,19%	12,15%	3,21%	16,44%	17,11%
6	Рентабельность собственного капитала	21,58%	13,78%	3,64%	16,61%	16,57%
7	Рентабельность заемного капитала	27,34%	11,28%	2,06%	8,67%	8,25%
8	Рентабельность перманентного капитала (инвестируемого капитала)	16,64%	8,38%	1,86%	8,18%	7,57%
9	Чистая рентабельность	10,56%	6,79%	1,65%	7,44%	6,91%
10	Валовая рентабельность	42,60%	42,44%	37,45%	41,51%	40,25%
11	Бухгалтерская рентабельность от общей деятельности	11,90%	8,49%	2,44%	9,52%	8,80%

Рентабельность активов согласно таблице 4 в 2017 году составила 11,44%, а в 2021 году она составила 5,51%, т.е. рентабельность активов за анализируемый период снизилась на 5,93%. С 1 рубля использования активов компания получает 5,93 коп. прибыли.

Рентабельность продаж (продукции) в 2017 году составила 9,77%, а в 2021 году она составила 10,83%, т.е. за анализируемый период она увеличилась на 1,06%.

Рентабельность основной деятельности в 2017 году составила 10,82%, а в 2021 году она составила 12,15%. За исследуемый период она увеличилась на 1,32%.

Рентабельность основных средств, исходя из таблицы 2, в 2021 году составила 10,22%. В 2017 году она составила 30,19%. За исследуемый период она снизилась на 19,97%.

Рентабельность оборотных активов в 2017 году составила 25,19%, а в 2021 году она составила 17,11%, т.е. за анализируемый период она снизилась на 8,07%.

Рентабельность собственного капитала в 2017 году составила 21,58%, а в 2021 году она составила 16,57%. За исследуемый период она снизилась на 5,01%.

Рентабельность заемного капитала согласно таблице 2 в 2017 году составила 27,34%, в 2021 году она составила 8,25%. За исследуемый период она снизилась на 19,09%.

Рентабельность перманентного капитала в 2017 году составила 16,64%, а в 2021 году она составила 7,57%, т.е. за анализируемый период она снизилась на 9,07%.

Чистая рентабельность в 2017 году составила 10,56%, а в 2021 году она составила 6,91%. За исследуемый период она снизилась на 3,65%.

Валовая рентабельность в 2017 году составила 42,60%. В 2021 году она составила 40,25%. За исследуемый период она снизилась на 2,35%.

Бухгалтерская рентабельность от общей деятельности согласно таблице 2 в 2017 году составила 11,90%, а в 2021 году она составила 8,80%, т.е. рентабельность активов за анализируемый период снизилась на 3,09%.

Ликвидность – одна из важнейших характеристик финансового состояния организации. Она определяет возможность своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства.

Проанализировав таблицу 5, видно, что в 2017 г. баланс был ликвидным из-за соблюдения всех условий: НЛА ≥ НСО, БРА ≥ КП, МРА ≥ ДП и ТРА ≤ ПП. А в 2016 г. и 2018-2021 гг. баланс был неликвидным в связи с несоблюдением

соотношений.

Таблица 5 – Расчет ликвидности баланса, тыс. руб.

№	Показатель	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
*	Активы						
1	НЛА	37 451	843 077	14 780	160 066	52 388	92 978
2	БРА	538 734	682 196	1 795 978	1 672 440	1 632 450	1 816 638
3	МРА	1 593 387	1 106 275	2 790 889	2 694 377	2 980 507	3 089 516
4	ТРА	1 083 802	1 320 000	2 417 813	3 435 790	4 133 510	4 905 251
*	Пассивы						
5	НСО	353 856	553 141	903 345	745 472	1 083 978	1 003 306
6	КП	472 534	337 415	413 910	1 320 651	932 380	1 162 721
7	ДП	383 698	558 445	1 904 480	2 069 762	2 694 746	3 373 426
8	ПП	1 555 194	1 872 626	2 004 063	2 184 812	2 485 575	2 677 428
*	Платёжный излишек или недостаток						
9	НЛА – НСО	-316 405	289 936	-888 565	-585 406	-1 031 590	-910 328
10	БРА – КП	66 200	344 781	1 382 068	351 789	700 070	653 917
11	МРА – ДП	1 209 689	547 830	886 409	624 615	285 761	-283 910
12	ПП – ТРА	471 392	552 626	-413 750	-1 250 978	-1 647 935	-2 227 823

Согласно таблице 5 при разнице между наиболее ликвидными активами и наиболее срочными обязательствами в 2017 году наблюдается платежный излишек, который составил 289 936 тыс. рублей за счет увеличения денежных средств и финансовых вложений в компании. А при разнице между наиболее ликвидными активами и наиболее срочными обязательствами в 2016 году и с 2018-2021 г. наблюдается платежный недостаток, который за период с 2018 по 2021 гг. возрос на 21 763 тыс. рублей (на 2,45%) за счет увеличения кредиторской задолженности. Это говорит о том, что компания не может погасить текущие обязательства с помощью наиболее ликвидных активов.

Далее при разнице между быстрореализуемыми активами и

краткосрочными пассивами за весь анализируемый период с 2016 г. по 2021 год наблюдается платежный излишек, который за данный период возрос на 587 717 тыс. руб. (на 887,79%) и в 2021 году составил 653 917 тыс. рублей за счет увеличения дебиторской задолженности, увеличения прочих оборотных активов, а также увеличения краткосрочных заемных средств.

Согласно таблице 3 при разнице между медленно реализуемыми активами и долгосрочными пассивами за период с 2016-2020 гг. наблюдается платежный излишек, который за данный период сократился на 923 928 тыс. руб. (на 423,32%) и в 2020 году составил 285 761 тыс. рублей за счет увеличения запасов, увеличения НДС, увеличения дебиторской задолженности и сокращения финансовых вложений. Это означает, что компания в состоянии покрыть свои долгосрочные обязательства. А в 2021 году между медленно реализуемыми активами и долгосрочными пассивами наблюдается платежный недостаток в размере 283 910 тыс. рублей.

Кроме того, при разнице между постоянными пассивами и труднореализуемыми активами за анализируемый период с 2016-2017 гг. наблюдается платежный излишек, который за данный период возрос на 81 234 тыс. руб. (на 117,23%) и в 2017 году составил 552 626 тыс. рублей за счет увеличения капитала и резервов компании. За период с 2018-2021 гг. при разнице между постоянными пассивами и труднореализуемыми активами наблюдается платежный недостаток, который за данный период возрос на 1 814 073 тыс. руб. (на 538,45%) и в 2021 году составил 2 227 823 тыс. рублей за счет сокращения оценочных обязательств и увеличения внеоборотных активов.

Согласно таблице 6 в 2017 году денежные средства и краткосрочные финансовые вложения могут покрыть 100,57% краткосрочных обязательств, что свидетельствует о достаточности денежных средств и краткосрочных финансовых вложений у компании для погашения краткосрочной задолженности. Далее видно, что в 2016, 2018, 2019, 2020 и 2021 годах денежные средства и краткосрочные финансовые вложения могут покрыть лишь 4,81%, 1,12%, 7,85%, 2,63% и 4,36%

соответственно обязательств, что говорит о недостаточности денежных средств у компании для погашения задолженности.

Таблица 6 – Коэффициенты ликвидности АО «Уфанет» за 31.12.2016-31.12.2021гг.

№	Показатель	Значения					
		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	Абсолютная ликвидность	0,0481	1,0057	0,0112	0,0785	0,0263	0,0436
2	Промежуточная ликвидность	0,7371	1,8194	1,3769	0,8973	0,8444	0,8525
3	Текущая ликвидность	1,0179	2,2978	1,8328	1,1359	1,1809	1,2154
4	Общая ликвидность	1,1129	1,7046	1,0407	0,8904	0,7474	0,7425

На конец 2017, 2018, 2019, 2020 и 2021 гг. денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность могут покрыть 181,94%, 137,69%, 89,73%, 84,44% и 85,25% соответственно краткосрочных обязательств, что соответствует нормативной шкале. Однако согласно таблице 4, на конец 2016 года денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность могут покрыть лишь 73,71% обязательств, что свидетельствует о недостаточности ликвидной части текущих активов для погашения краткосрочных обязательств.

На конец 2016, 2018, 2019, 2020 и 2021 гг. оборотные активы могут погасить 101,79%, 183,28%, 113,59%, 118,09% и 121,54% соответственно краткосрочных обязательств, что соответствует нормативной шкале. Стоит отметить, что чем выше данный коэффициент, тем больше доверия вызывает компания у кредиторов. На конец 2017 г. оборотные активы могут погасить 229,78% краткосрочных обязательств, что свидетельствует о достаточной платежеспособности компании.

На конец 2016, 2017, 2018. 2019. 2020 и 2021 г. наиболее ликвидные, быстрореализуемые и медленно реализуемые активы могут покрыть лишь 111,29%, 170,49%, 104,07%, 89,04%, 74,74% и 74,25% соответственно наиболее срочных обязательств, краткосрочных и долгосрочных пассивов.

2. 3 Анализ финансовой устойчивости, деловой активности и вероятности банкротства

Для начала определим тип финансовой устойчивости.

Согласно таблице 5 видно, что у компании на конец 2018 г. наблюдается нормальный тип финансовой устойчивости. Если компания использует не только оборотные средства, но и долгосрочные обязательства, можно говорить о нормальной устойчивости. Такой компании ничего не угрожает, она стабильна, имеет свой капитал.

Таблица 7 – Расчет типа финансовой устойчивости

№	Показатель	Абсолютные показатели					
		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	Собственный капитал.	1 507 089	1 820 395	2 001 845	2 157 421	2 459 546	2 641 800
2	ВА.	1 924 970	1 343 068	2 813 433	3 977 563	4 820 283	5 592 024
3	СОС.	-417 881	477 327	-811 588	-1 820 142	-2 360 737	-2 950 224
4	ДО.	383 698	558 445	1 904 480	2 069 762	2 694 746	3 373 426
5	КК и З.	472 534	337 415	413 910	1 320 651	932 380	1 162 721
6	Запасы и НДС.	216 022	401 055	599 389	483 237	665 529	679 613
	Излишек или недостаток СОС.	-633 903	76 272	-1 410 977	-2 303 379	-3 026 266	-3 629 837
8	Излишек или недостаток СОС + ДО.	-250 205	634 717	493 503	-233 617	-331 520	-256 411
9	Излишек или недостаток СОС + ДО + КК и З.	222 329	972 132	907 413	222 329	972 132	907 413
10	Тип устойчивости	неустойчивое финансовое состояние	абсолютная устойчивость	нормальная устойчивость	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние

Согласно таблице 7 на конец 2018 года наблюдалась подобная ситуация: 599 389 тыс. руб. запасов и затрат формируются за счет недостатка собственных оборотных средств (ОС), который составил 1 410 977 тыс. руб.; излишка собственных ОС и долгосрочных обязательств (ДО), который составил 493 503

тыс. рублей, а также излишка собственных ОС и ДО, краткосрочных кредитов и займов, составивший 420 563 тыс. рублей. Таким образом, на конец 2018 года наблюдается также нормальный тип финансовой устойчивости.

Исходя из таблицы 7 видно, что на конец 2017 г. наблюдается абсолютная финансовая устойчивость. Абсолютная финансовая устойчивость компании характеризует ее безусловно с положительной стороны и свидетельствует о высоком уровне платежеспособности, то есть компания не зависит от кредиторов.

Согласно таблице 7 на конец 2017 года наблюдалась подобная ситуация: 401 055 тыс. руб. запасов и затрат формируются за счет излишка собственных оборотных средств (ОС), который составил 76 272 тыс. руб.; излишка собственных ОС и долгосрочных обязательств (ДО), составивший 634 717 тыс. рублей, а также излишка собственных ОС и ДО, краткосрочных кредитов и займов, который составил 972 132 тыс. рублей. Исходя из этого, на конец 2017 года наблюдается абсолютная финансовая устойчивость компании.

Исходя из таблицы 7 видно, что на конец 2016, 2019, 2020 и 2021 гг. наблюдается неустойчивое финансовое состояние. Неустойчивое финансовое положение компании характеризуется нарушением платежеспособности. При этом, сохраняется возможность восстановления равновесия, например, благодаря пополнению источников собственных средств, сокращению дебиторской задолженности, либо ускорению оборачиваемости запасов.

На конец 2016 года 216 022 тыс. руб. запасов и затрат формируются за счет недостатка собственных оборотных средств (ОС), который составил 633 903 тыс. руб.; недостатка собственных ОС и долгосрочных обязательств (ДО), который составил 250 205 тыс. рублей, а также излишка собственных ОС и ДО, краткосрочных кредитов и займов, составивший согласно таблице 5 222 329 тыс. рублей. Таким образом, на конец 2016 года наблюдается неустойчивое финансовое состояние компании.

На конец 2019 года сложилась подобная ситуация: 483 237 тыс. руб. запасов и затрат формируются за счет недостатка собственных оборотных средств (ОС),

который составил 2 303 379 тыс. руб.; недостатка собственных ОС и долгосрочных обязательств (ДО), который составил 233 617 тыс. рублей, а также излишка собственных ОС и ДО, краткосрочных кредитов и займов, который, согласно таблице 5, составил 222 329 тыс. рублей. Таким образом, на конец 2019 года наблюдается также неустойчивое финансовое состояние компании.

Согласно таблице 7 на конец 2020 года сложилась такая ситуация: 665 529тыс. руб. запасов и затрат формируются за счет недостатка собственных оборотных средств (ОС), который составил 3 026 266 тыс. руб.; недостатка собственных ОС и долгосрочных обязательств (ДО), который составил 331 520 тыс. рублей, а также излишка собственных ОС и ДО, краткосрочных кредитов и займов, который составил 972 132 тыс. рублей. Исходя из этого, на конец 2020 года наблюдается неустойчивое финансовое состояние компании.

На конец 2021 года сложилась подобная ситуация: 679 613 тыс. руб. запасов и затрат формируются за счет недостатка собственных оборотных средств (ОС), который составил 3 629 837 тыс. руб.; недостатка собственных ОС и долгосрочных обязательств (ДО), который составил 256 411 тыс. рублей, а также излишка собственных ОС и ДО, краткосрочных кредитов и займов, который, согласно таблице 5, составил 907 413 тыс. рублей. Таким образом, на конец 2021 года наблюдается также неустойчивое финансовое состояние компании.

Далее проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости.

Мультипликатор собственного капитала обратен коэффициенту автономии. Он отражает соотношение всех средств авансированных организацией. Согласно таблице 8 на конец 2018, 2019, 2020 и 2021 гг. на 1 рубль собственного капитала приходится 260,94 руб., 291,71 руб., 291,54 руб. и 309,68 руб. соответственно активов. Однако стоит отметить, что за анализируемый период наблюдаются значительные колебания, так как на конец 2016, 2017 гг. на 1 рубль собственного капитала приходится 180,29 рублей и 179,60 рублей соответственно активов. Снижение говорит об уменьшении доли заемных средств в общем объеме источников финансирования.

Таблица 8 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости АО «Уфанет» за 31.12.2016-31.12.2021гг.

№	Показатель	Значения					
		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	Мультипликатор собственного капитала	1,8029	1,7960	2,6094	2,9171	2,9154	3,0968
2	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,6959	0,7276	0,7478	0,6717	0,7188	0,7352
3	Коэффициент маневренности	-0,2773	0,2622	-0,4054	-0,8437	-0,9598	-1,1167
4	Коэффициент финансовой зависимости (самофинансирование)	0,7710	0,7673	1,6083	1,9044	1,9049	2,0834
5	Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций	1,0181	0,5646	0,7202	0,9409	0,9352	0,9296
6	Коэффициент покрытия процентов	4,4674	3,2079	2,1144	7,1026	6,8462	1,5278
7	Коэффициент структуры долгосрочных вложений	5,7631	2,8127	1,6631	2,2927	2,1758	2,0143
8	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	-0,1538	0,1460	-0,1554	-0,2892	-0,3292	-0,3606

Согласно таблице 8 коэффициент долгосрочной финансовой независимости показывает степень независимости компании от краткосрочных заемных источников финансирования. На конец 2016, 2017, 2018 гг. степень независимости источников финансирования компании от краткосрочных заемных средств равна 69,59%, 72,76% и 74,78%. И на конец 2019, 2020 и 2021 гг. степень независимости источников финансирования компании от краткосрочных заемных средств равна 97,17%, 71,88% и 73,52%.

Коэффициент маневренности показывает, какую долю занимает

собственный капитал, инвестируемый в оборотные средства в общей сумме собственного капитала компании. Согласно таблице 6 видно, что на протяжении всего анализируемого периода, кроме 2017 г. данный коэффициент имел отрицательные значения, что свидетельствует о том, что собственные средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал сформирован за счет заемных средств. Подобная ситуация приводит к низкой финансовой устойчивости компании. В 2021 году коэффициент составил 111,67%.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, в какой степени компания зависит от внешних источников финансирования, то есть, сколько заемных средств привлекла компания на 1 рубль собственного капитала. Согласно таблице 6 на конец 2016, 2017 и 2018 гг. на 1 рубль собственного капитала компания привлекла 77,10 руб., 76,73 руб. и 160,83 руб. заемных средств. На конец 2019, 2020 и 2021 гг. на 1 рубль собственного капитала компания привлекла 190,44 руб., 190,49 руб. и 208,34 руб. заемных средств.

Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций показывает долю инвестированного капитала, иммобилизованного в основные средства. На конец 2016, 2017 и 2018 гг. доля инвестируемого капитала в основные средства равна 101,81%, 56,46% и 72,02% соответственно. А на конец 2019, 2020, 2021 гг. доля инвестируемого капитала в основные средства равна 94,09%, 93,52% и 92,96% соответственно.

На конец 2016, 2017, 2018 гг. коэффициент покрытия процентов равен 4,4674, 3,2079 и 2,1144 соответственно, следовательно, прибыль от основной деятельности обеспечивает выплату процентов по займам на 446,74%, 320,79% и 211,44% соответственно. А на конец 2019, 2020 и 2021 гг. прибыль от основной деятельности обеспечивает выплату процентов по займам на 710,26%, 684,62% и 152,78% соответственно.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений показывает, какая часть внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных кредитов и

займов. На конец 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 и 2021 гг. данный коэффициент составил 5,7631, 2,8127, 1,6631, 2,2927, 2,1758 и 2,0143 соответственно.

На протяжении всего анализируемого периода, кроме 2017 года коэффициент обеспеченности оборотными средствами имел отрицательные значения. Отрицательное значение коэффициента свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников.

Далее отметим, что согласно таблице 9 величина чистых активов компании в 2021 году, которая составила 2 641 800 тыс. руб., больше уставного капитала, который составил 1 145 430 тыс. руб. Это говорит о том, что можно увеличить уставный капитал. Далее в 2021 году величина чистых активов больше порогового уровня, который составил 57 272 тыс. руб., а в качестве порогового уровня принимается резервный капитал. Это означает, что компания имеет право принимать решения о выплате дивидендов и выплачивать их на сумму 57 272 тыс. рублей.

В 2021 году величина чистых активов, которая составила 2 641 800 тыс. руб., больше порогового уровня, который составил 57 272 тыс. руб., в качестве порогового уровня принимается резервный капитал. Это означает, что компания АО «Уфанет» в праве покупать акции у акционеров на сумму 264 180,0 тыс. рублей.

На протяжении всего анализируемого периода величина чистых активов компании больше уставного капитала, что говорит о возможности увеличения уставного капитала. В 2016 году величина чистых активов составила 1 507 089 тыс. рублей.

Также на протяжении всего анализируемого периода величина чистых активов больше порогового уровня, который составил 65 тыс. рублей (только лишь в 2021 году резервный капитал составил 57 272 тыс. руб.), что говорит о том, что компания имеет право принимать решения о выплате дивидендов и вправе покупать акции у акционеров.

Таблица 9 – Расчет чистых активов АО «Уфанет» за 31.12.2016-31.12.2021гг.

№	Показатель	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
*	Активы:						
1	Внеоборотные активы	1 924 970	1 343 068	2 813 433	3 977 563	4 820 283	5 592 024
2	Оборотные активы	792 207	1 926 328	2 410 147	2 315 743	2 350 367	2 589 229
3	Собственные акции, выкупленные у акционеров						
4	Активы к расчету	2 717 177	3 269 396	5 223 580	6 293 306	7 170 650	8 181 253
*	Пассивы:						
5	Долгосрочные обязательства	383 698	558 445	1 904 480	2 069 762	2 694 746	3 373 426
6	Краткосрочные обязательства	826 390	890 556	1 317 255	2 066 123	2 016 358	2 166 027
7	Доходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0
8	Пассивы к расчету	1 210 088	1 449 001	3 221 735	4 135 885	4 711 104	5 539 453
9	Чистые активы	1 507 089	1 820 395	2 001 845	2 157 421	2 459 546	2 641 800
10	Уставный капитал	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430
11	Пороговый уровень	65	65	65	65	65	57 272

Проведем анализ деловой активности компании. Компания АО «Уфанет» является крупнейшим Интернет-провайдером и телевизионным кабельным оператором в городе Уфа и одним из лидеров в Республике Башкортостан. Располагает компания широкой клиентской базой, включающей корпоративных клиентов, физических лиц, а также операторов связи. АО «Уфанет» предоставляет услуги телефонии, кабельного телевидения и Интернета по технологии «оптоволокно в дом».

Также является крупным поставщиком услуг для корпоративного сектора: системное интегрирование, цифровые каналы связи, радиоэзернет, создание сетей, IT-аутсорсинг, видеонаблюдение, монтажные работы и многие другие.

Юридическое лицо АО «Уфанет», зарегистрированное по адресу: 450059,

Республика Башкортостан, г Уфа, проспект Октября, 4/3, приняло участие в 1058 тендерах на общую сумму 568 487 465 рублей (по НМЦК). Организация заняла первое место в 761 тендере (в т.ч. в закупках у единственного поставщика), процент побед составляет 71,93%. Минимальная НМЦК среди тендеров, в которых АО «Уфанет» выступает в роли участника (поставщика) – 0 руб., максимальная – 97 954 461 руб. Данное юридическое лицо никогда не числилось в реестре недобросовестных поставщиков.

Заказчиками поставщика АО «Уфанет» являются: МБУ «РСУ ДОР» г. Стерлитамак (услуги по доступу к информационно-коммуникационной сети Интернет для нужд), Уфимский Государственный Институт Искусств имени Загира Исмагилова (услуги по предоставлению беспроводного доступа к сети Интернет), ГБУ Аварийно-спасательная служба РБ (оказание услуг по предоставлению доступа к сети интернет ЗПСО), ГБУЗ РКПЦ Минздрава РБ (оказание услуг по предоставлению кабельного телевидения и каналов связи), УМВД России по Оренбургской области (выполнение аварийно-восстановительных работ и текущий ремонт линейно-кабельных сооружений связи), ГБУЗ РБ ГБ г. Нефтекамск (оказание услуг телефонной связи), МКУ «ЦИТ» (оказание услуг по техническому обслуживанию волоконно-оптических линий связи) и многие другие.

Ближайшие конкуренты компании: ПАО «Башинформсвязь», ПАО «Ростелеком».

Согласно таблице 10 объем продаж готовой продукции, товаров, работ и услуг у компании в 2021 году составил 6 112 370 тыс. рублей и за весь период данная величина увеличилась на 88,58% (на 2 871 099 тыс. руб.), что свидетельствует об, например, увеличении продаж услуг телефонии.

За анализируемый период чистая прибыль компании повысилась на 23,45% (на 80 285 тыс. руб.) и в 2021 году составила 422 655 тыс. рублей. Прибыль от продаж за анализируемый период возросла на 109,14% (на 345 513 тыс. руб.) и в 2021 году составила 662 085 тыс. рублей. Величина авансированного капитала

(активов) в 2021 году составила 7 170 650 тыс. руб. и за весь период возросла на 163,90% (на 4 453 473 тыс. руб.)

Таблица 10 – Анализ абсолютных показателей деловой активности АО «Уфанет» за 2017-2021гг.

№	Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7
1	Объем продаж готовой продукции, товаров, работ и услуг (оборот)	3 241 271	3 881 926	4 585 376	5 154 647	6 112 370
2	Прибыль от продаж	316 572	397 737	278 293	634 976	662 085
3	Чистая прибыль	342 370	263 412	75 777	383 487	422 655
4	Величина авансированного капитала (Активов).	2 717 177	3 269 396	5 223 580	6 293 306	7 170 650

Оптимальное соотношение: Тчп>Тв>Тск>Та.

Согласно таблице 10 в 2021 году чистая прибыль увеличивается более высоки темпами, чем выручка от реализации. Выручка от реализации, в свою очередь, не увеличивается более высокими темпами, чем величина активов. Таким образом, произошло отклонение от указанного соотношения показателей.

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует, насколько эффективно используются все активы для получения дохода и прибыли. Согласно таблице 11 видно, что в течение 2018-2021 гг. данный коэффициент равнялся меньше 1. Поэтому, следует сказать, что в 2018, 2019, 2020 и2021 гг. активы совершили 91,41%, 79,63% , 76,57% и 79,63% соответственно от оборота. В 2017 гг. на каждый рубль активов приходится 1,0828 руб. выручки. На протяжении анализируемого периода коэффициент оборачиваемости снизился на 28,65%, что повлекло за собой увеличение длительности одного оборота на 35,98% (на 121,29 дней).

Таблица 11 – Коэффициенты оборачиваемости и длительности одного оборота АО «Уфанет» за 2017-2021гг.

№	Показатель	Значения				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	Коэффициент оборачиваемости активов	1,0828	0,9141	0,7963	0,7657	0,7963
2	Длительность одного оборота (дней)	337,0744	399,2781	458,3772	476,6906	458,3692
3	Коэффициент оборачиваемости запасов	6,0300	4,4666	5,2982	5,2490	5,4301
4	Длительность одного оборота (дней)	60,5305	81,7183	68,8907	69,5375	67,2185
5	Фондоотдача (оборачиваемость основных производственных фондов)	2,8580	2,2213	1,7228	1,5080	1,4779
6	Длительность одного оборота (дней)	127,7095	164,3151	211,8620	242,0421	246,9785
7	Коэффициент оборачиваемость ДЗ	5,3208	3,1331	2,6465	3,1263	3,6477
8	Длительность одного оборота (дней)	68,5992	116,4991	137,9184	116,7504	100,0624
9	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,8912	2,0027	2,1893	2,2074	2,3678
10	Длительность одного оборота (дней)	193,0037	182,2538	166,7191	165,3548	154,1543
11	Коэффициент оборачиваемость КЗ	7,1473	5,3305	5,5620	5,6352	5,8568
12	Длительность одного оборота (дней)	51,0685	68,4734	65,6236	64,7716	62,3211
13	Коэффициент оборачиваемости общей задолженности	2,5335	1,6818	1,2515	1,1724	1,1998
14	Длительность одного оборота (дней)	144,0708	217,0243	291,6581	311,3358	304,2149
15	Коэффициент оборачиваемости привлеченного финансового капитала (задолженность по кредитам)	3,9980	2,6584	1,7769	1,6619	1,7251
16	Длительность одного оборота (дней)	91,2968	137,2986	205,4137	219,6275	211,5872

Коэффициент оборачиваемости запасов характеризует то, какова скорость реализации запасов. Исходя из таблицы 11, в 2017 году запасы обернулись 6,03 раз; в 2018 г. - 4,47 раз; в 2019 г. - 5,30 раз, в 2020 году - 5,25 раз и в 2021 году – 5,43 раз. За анализируемый период коэффициент оборачиваемости запасов снизился на 0,60 оборотов, а длительность одного оборота возросла на 6,69 дней.

Коэффициент оборачиваемости основных производственных фондов характеризует, сколько выручки получено на 1 рубль основных фондов. Согласно таблице 9 основные производственные фонды, далее ОПФ, в 2017 году - 2,8580 раз; в 2018 г. ОПФ обернулись 2,2213 раз; в 2019 году - 1,7228 раз, в 2020 г. - 1,5080 раз и в 2021 году – 1,4779 раз. За анализируемый период коэффициент оборачиваемости основных производственных фондов снизился на 1,3802 оборота, что повлекло за собой повышение длительности одного оборота на 119,2689 дней.

В 2017 году дебиторская задолженность, далее ДЗ, обернулась 5,32 раз; в 2018 году - 3,13 раза; в 2019 г. - 2,65 раза, 2020 году - 3,13 раза и в 2021 году – 3,65 раза. На протяжении всего анализируемого периода коэффициент оборачиваемости ДЗ снизился на 1,67 оборот, а длительность одного оборота увеличилась на 31,46 дней.

Собственный капитал в 2017 году обернулся 1,89 раз; в 2018. г. - 2,00 раз: в 2019 г. - 2,19 раз, в 2020 году собственный капитал обернулся 2,21 раз, а в 2021 году – 2,37 раз. Согласно таблице 9 видно, что в течение анализируемого периода коэффициент оборачиваемости собственного капитала повысился на 0,4766 раз, длительность одного оборота снизилась на 38,85 дней.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует, сколько требуется оборотов для оплаты кредиторской задолженности, далее КЗ. Согласно таблице 9 в 2017 году КЗ обернулась 7,15 раз; в 2018 г. - 5,33 раз; в 2019 году - 5,56 раз, в 2020 году - 5,64 раз, а в 2021 году – 5,86 раз. За период с 2017 по 2021 гг. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 1,29 раз, что повлекло за собой

увеличение длительности одного оборота на 11,2525 дней.

Вся задолженность компании обернулась в 2017 году 2,53 раза, в 2018 году - 1,68 раз; в 2019 г. - 1,25 раз, в 2020 году - 1,17 раз и в 2021 году – 1,20. За весь анализируемый период коэффициент оборачиваемости общей задолженности АО «Уфанет» снизился на 1,33 раз. Длительность же одного оборота повысилась на 160,14 дней и в 2021 году длительность одного оборота составила 304,22 дня.

Коэффициент оборачиваемости привлеченного финансового капитала характеризует, сколько требуется оборотов для оплаты всех кредиторов. Согласно таблице 9 в 2017 году привлеченный финансовый капитал обернулся 3,99 раза; в 2018 г. 2,66 раза, в 2019 году - 1,78 раз, в 2020 году - 1,66 раз и в 2021 году – 1,73 раз. Данный коэффициент за анализируемый период снизился на 2,28 раз, а длительность одного оборота повысилась на 120,29 дней.

Проведем оценку банкротства компании АО «Уфанет» на основе модели британского ученого Р. Таффлера по формуле (1):

$$Кф = 0{,}53 * x1 + 0{,}13 * x2 + 0{,}8 * x3 + 0{,}16 * x4, \quad (1)$$

где:

$$x1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1.1)$$

$$x2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{ДО} + \text{КО}} \quad (1.2)$$

$$x3 = \frac{\text{КО}}{\text{Валюта баланса (Пассивы)}} \quad (1.3)$$

$$x4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Валюта баланса (Активы)}} \quad (1.4)$$

Таблица 12 – Расчет вероятности банкротства АО «Уфанет» по модели Таффлера за 2017-2021гг.

№	Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
1	X1	0,3555	0,3019	0,1347	0,3149	0,3057
2	X2	1,3294	0,7481	0,5599	0,4989	0,4674
3	X3	0,2724	0,2522	0,3283	0,2812	0,2648
4	X4	1,1929	1,1874	0,8778	0,8191	0,8524
5	Z	0,7700	0,6490	0,5473	0,5878	0,5710

Интерпретация результатов по модели Таффлера:

Z > 0,3 —вероятность низкая;

Z < 0,2 —вероятность высокая.

Таким образом, согласно таблице 12, после проведённых расчётов по методу Таффлера можно сделать вывод, что на протяжении всего анализируемого периода вероятность банкротства низкая.

Далее проведем оценку банкротства АО «Уфанет» на основе модели Р. Лиса, которая была разработана в 1972 году, по формуле (2):

$$Кф = 0{,}063 * x1 + 0{,}092 * x2 + 0{,}057 * x3 + 0{,}001 * x4, \quad (2)$$

где:

$$x1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Валюта баланса (Активы)}} \quad (2.1)$$

$$x2 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Валюта баланса (Активы)}} \quad (2.2)$$

$$x3 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Валюта баланса (Активы)}} \quad (2.3)$$

$$x4 = \frac{\text{СК}}{\text{Заемный капитал}} \quad (2.4)$$

Таблица 13 – Расчет вероятности банкротства АО «Уфанет» по модели Лиса за 2017-2021гг.

№	Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
1	X1	0,5892	0,4614	0,3680	0,3278	0,3165
2	X2	0,0968	0,0761	0,0442	0,0886	0,0809
3	X3	0,1416	0,1390	0,1034	0,1331	0,1307
4	X4	1,2563	0,6214	0,5216	0,5221	0,4769
5	Z	0,0554	0,0446	0,0337	0,0369	0,0353

Интерпретация результатов по модели Лиса:

Z > 0,037 — вероятность низкая;

Z < 0,037 — вероятность высокая.

Таким образом, согласно таблице 13, после проведённых расчётов по методу Лиса можно сделать вывод, что на протяжении периода с 2017-2018 гг. вероятность банкротства в компании была низкой, а в 2019-2021 гг. вероятность банкротства была высокой.

Кроме того, проведем оценку банкротства АО «Уфанет» на основе модели О. П. Зайцевой по формуле (3):

$$Кф = 0{,}25 * x1 + 0{,}1 * x2 + 0{,}2 * x3 + 0{,}25 * x4 + 0{,}1 * x5 + 0{,}1 * x6, \quad (3)$$

где:

$$x1 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{СК}} \quad (3.1)$$

$$x2 = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} \quad (3.2)$$

$$x3 = \frac{1}{\text{Коэффициент абсолютной ликвидности}} \quad (3.3)$$

$$x4 = \frac{\text{ЧП}}{\text{Выручка}} \quad (3.4)$$

$$x5 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (3.5)$$

$$x6 = \frac{\text{Активы}}{\text{Выручка}} \quad (3.6)$$

Для оценки вероятности банкротства АО «Уфанет» необходимо сравнить фактические значения ($К_ф$) с нормативными ($К_н$), которые рассчитываются по таблице 14 и формуле (4):

Таблица 14 – Нормативные значения (Кн)

№	Показатель	Норматив
1	x_1	0
2	x_2	1
3	x_3	7
4	x_4	0
5	x_5	0,7
6	x_6	x_6 – прошлый год

$$Кн = 0{,}25 * 0 + 0{,}1 * 1 + 0{,}2 * 7 + 0{,}25 * 0 + 0{,}1 * 0{,}7 + 0{,}1 * x6, \quad (4)$$

Таблица 15 – Расчет вероятности банкротства АО «Уфанет» по модели Зайцевой за 2017-2021гг.

№	Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
1	X1	0,2543	0,3628	0,3016	0,3879	0,4049
2	X2	0,8109	0,5030	0,4466	0,6658	0,5823
3	X3	0,9944	88,9741	12,7368	37,9921	22,9129
4	X4	0,1056	0,0679	0,0165	0,0744	0,0691
5	X5	0,7960	1,6094	1,9171	1,9154	2,0968
6	X6	1,0087	1,3456	1,3725	1,3911	1,3385
7	Кф	0,5504	18,2483	3,0005	8,1112	5,1029
8	$К_н$	1,6538	1,6709	1,7046	1,7072	1,7091

Интерпретация результатов по модели Зайцевой:

Кф>Кн — вероятность высокая;

Кф<Кн — вероятность низкая.

Таким образом, согласно таблице 15, после проведённых расчётов по модели Зайцевой можно сделать вывод, что во всех годах, кроме 2017 г., вероятность банкротства высокая, а в 2017. вероятность банкротства низкая.

Исходя из вышесказанного, можно сделать общий вывод, что по всем трем методам в 2017 г. наблюдается низкая вероятность банкротства, а лишь в 2018 г. по методу Зайцевой наблюдается высокая вероятность банкротства, в то время как по методам Таффлера и Лиса в данный год вероятность банкротства была низкая.

Таким образом, в финансовом анализе деятельности предприятия основным нужно считать получение максимально достоверной информации, на основании которой можно составить объективную картину финансового состояния организации.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами компании АО «Уфанет» является анализ ее финансового состояния. В рыночной экономике финансовое состояние компании, по сути, отражает конечные результаты ее деятельности.

За анализируемый период валюта баланса организации увеличилась на

5 772 672 тыс. руб. (на 239,67%). На протяжении анализируемого периода наибольшее влияние на прирост валюты баланса среди активов оказывали внеоборотные активы, которые увеличились на 3 667 054 тыс. руб. (на 190,50%) за счет увеличения основных средств на 340,26% (на 3 483 883 тыс. руб.). Среди пассивов при этом наибольшее влияние на изменение валюты баланса оказало увеличение долгосрочных обязательств на 779,19% (на 2 989 728 тыс. руб.) за счет роста отложенных налоговых обязательств на 801,33% (на 398 109 тыс. руб.).

За анализируемый период чистая прибыль АО «Уфанет» увеличилась на 23,45% (на 84 467 тыс. руб.), что говорит об эффективной работе компании. На изменение величины чистой прибыли большее влияние оказала основная деятельность, а именно деятельность в области связи на базе проводных технологий. Прибыль от продаж в 2021 году составила 662 085 тыс. руб. За период с 2017 по 2021 гг. она возросла на 209,14% (на 345 513 тыс. руб.). Прочая деятельность также оказала влияние на изменение чистой прибыли компании, прибыль от которой за анализируемый период возросла на 139,52% (на 152 402 тыс. руб.) и в 2021 году составила 538 015 тыс. рублей.

Рентабельность активов в 2017 году составила 11,44%, а в 2021 году она составила 5,51%, т.е. рентабельность активов за анализируемый период снизилась на 5,93%. С 1 рубля использования активов компания получает 5,93 коп. прибыли.

В компании на конец 2017 и 2018 гг. наблюдается абсолютная устойчивость и нормальный тип финансовой устойчивости соответственно, а на конец 2016, 2019, 2020 и 2021 гг. наблюдается неустойчивое финансовое состояние. Неустойчивое финансовое положение компании характеризуется нарушением платежеспособности.

Компания АО «Уфанет» является крупнейшим Интернет-провайдером и телевизионным кабельным оператором в городе Уфа и одним из лидеров в Республике Башкортостан, ближайшими конкурентами которого являются компании ПАО «Башинформсвязь», ПАО «Ростелеком».

Объем продаж готовой продукции, товаров, работ и услуг у компании в

2021 году составил 6 112 370 тыс. рублей и за весь период данная величина увеличилась на 88,58% (на 2 871 099 тыс. руб.), что свидетельствует об, например, увеличении продаж услуг телефонии.

Стоит также отметить, что уставный капитал АО «Уфанет» составляет 1,1 млрд. рублей. В 2021 году организация получила выручку в сумме 6,1 млрд. руб., что на 958 млн. руб., или на 18,6%, больше, чем годом ранее. По состоянию на 31 декабря 2021 года совокупные активы организации составляли 8,2 млрд. рублей. Это на 1 млрд. руб. (на 14,1%) больше, чем годом ранее. Чистые активы АО «Уфанет» по состоянию на 31.12.2021 составили 1,6 млрд. руб. Результатом работы АО «Уфанет» за 2021 год стала прибыль в размере 423 млн. рублей. Это на 10,2% больше, чем в 2020 г. Также организация не применяет специальных режимов налогообложения (находится на общем режиме).

3 Перспективы развития компании АО «Уфанет»

3.1 Разработка стратегии развития компании

Санкции и их последствия, безусловно, повлияли на все сферы экономики, в том числе на телекоммуникацию. Крупнейшие западные производители Ericsson и Nokia заявили об остановке поставок оборудования, на котором построена большая часть сетей операторов связи. Отгрузка телеком-оборудования из Китая находится также под вопросом из-за рисков вторичных санкций, говорят эксперты.

В области связи на базе проводных технологий физического износа оборудования нет, у «Уфанета» много ЗИПа (запасного оборудования). Санкции повлияют на резкое уменьшение темпов развития компании. АО «Уфанет» не пользуется коммутаторами и маршрутизаторами российского производства. К сожалению, уровень российского телекоммуникационного оборудования все же уступает китайскому оборудованию. Система налогообложения производственного бизнеса в Китае позволяет производителю успешнее развивать свой производственный бизнес. И поэтому российские производители телекоммуникационного оборудования проигрывают китайским производителям.

Стоит отметить, что сейчас существует опасность для телекоммуникационных компаний — отток профессионалов. Квалифицированные специалисты, которые желают развиваться, не имеют такой возможности здесь и сейчас, при этом они востребованы в мире.

В Республике Башкортостан «Уфанет» — единственная компания большого масштаба со штаб-квартирой в Уфе, с большим профессиональным коллективом в области связи. Остальные же компании имеют штабы в столице страны. Но отток специалистов появляется и там. Отток специалистов идет все эти годы, сейчас же, в данной нелегкой ситуации, резко усилится. Работать и развиваться в режиме изоляции от мира очень сложно. Чтобы добиться сохранения коллектива, Уфанету нужно выходить за границы страны.

Для развития компании необходимо увеличивать продажи своих услуг и товаров собственного производства для: строительства, проектирования связи, строительно-монтажных работ. Товарами собственного производства являются кабель-каналы, патч-корды, шкафы и контейнеры, крепления и кронштейны, станки намоточные, абонентские терминалы, а также раскатки.

Кабель-канал — это специальный короб из пластика, который предназначен для защиты кабеля (электрического, оптического) от механического воздействия, воды и высоких температур, а также для эстетичного размещения кабельных линий в квартире или подъезде.

Группа компаний «Уфанет» занимается производством собственных кабель-каналов «Уфакор». Завод по их производству находится в Стерлитамаке (Республика Башкортостан). Производство кабель-каналов показано на рисунке 13.

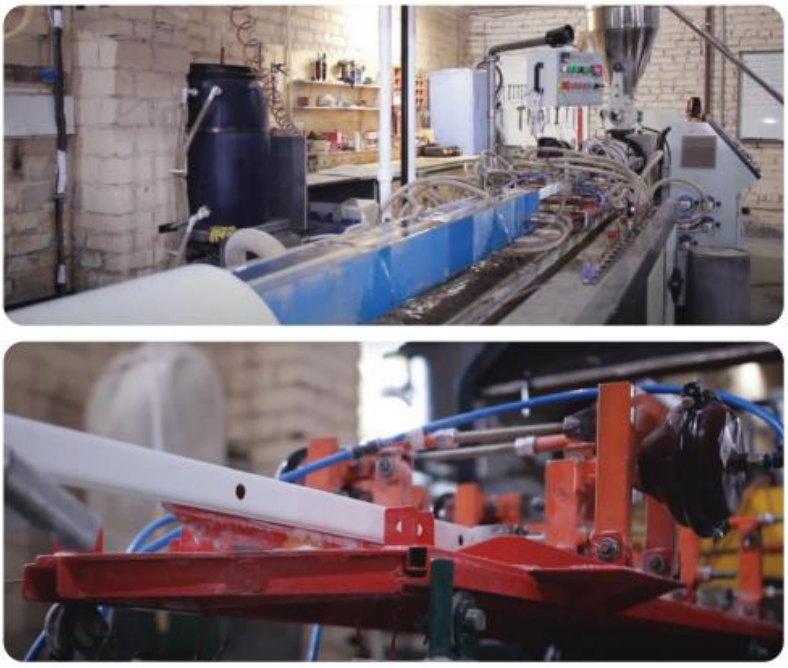

Рисунок 13 – Производство кабель-каналов на собственном заводе

Основными потребителями данных кабель-каналов являются другие провайдеры, управляющие компании и ТСЖ, застройщики жилья, электромонтажные организации, строительные организации, предприятия и

организации, системные интеграции, а также все, кто делает ремонт в офисе, либо в квартире/частном доме.

Вся деятельность и производство сертифицированы и лицензированы:

– патент на кабельный канал №126523-1,

– сертификат соответствия Conformity Certificate №201299364,

– сертификат соответствия EAC RU.

Кабельнесущие системы «Уфанет» запатентованной формы показаны на рисунке 14.

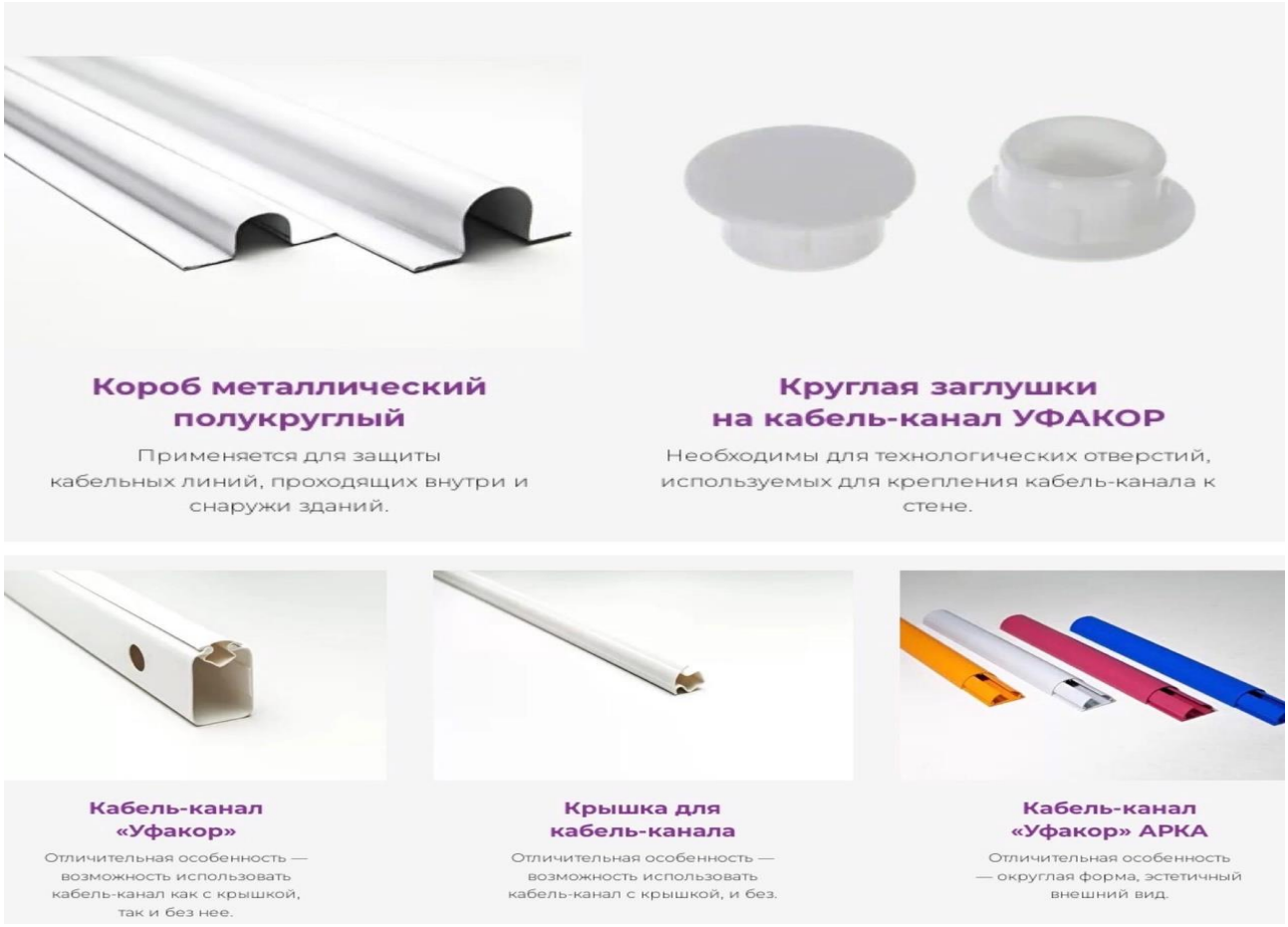

Рисунок 14 – Кабельнесущие системы «Уфанет» запатентованной формы

Отличия данных кабель-каналов от аналогов:

– Быстрый монтаж благодаря уникальной форме. Форма кабель-канала Уфанет запатентована: у изделия нет крышки, вместо нее особая технологическая прорезь. Укладка кабеля в такую прорезь занимает на 30% меньше времени, в отличие от использования изделия с крышкой. А еще, стоит отметить, что

крышки часто ломаются.

– Надежность и безопасность. Используемый материал (ПВХ) обеспечивает прочность и гибкость. Продукция имеет сертификаты пожарной безопасности.

– Экономия средств. Средний срок службы кабель-каналов — 10 лет. В течение этого времени клиентам не потребуются дополнительные затраты на их замену из-за деформации, либо же поломки.

– Эстетичный внешний вид. Возможность производства изделий различного размера и формы (прямоугольные, полукруглые), а также любого цвета по желанию заказчика.

С 2018 года компания Уфанет запустила собственное производство оптических патч-кордов. При производстве используются материалы только от проверенных поставщиков. Они проходят обязательный многоуровневый входной контроль на соответствие установленным требованиям компании и международным стандартам. Стоит отметить, что производство оснащено современным оборудованием, позволяющим изготавливать патч-корды любой длины по запросу клиента. Рабочие места разработаны по принципам бережливого производства и оборудованы под каждую операцию индивидуально. Это позволяет сотрудникам четко подходить к выполнению поставленных задач.

Патч-корды применяются в строительстве сетей связи и обеспечивают более высокую скорость монтажа и более низкую стоимость работ, чем при «обычной» технологии с использованием сварки оптоволокна.

Почему стоит выбрать патч-корды от Уфанета?

Во-первых, это экономия времени и денег:

– производство патч-кордов любых размеров по индивидуальному заказу клиента и в соответствии с его проектом - нет необходимости платить за излишки кабеля;

– срок производства заказа на российском заводе группы компаний «Уфанет» - до 10 рабочих дней!

Во-вторых, это высокая надежность и безопасность:

– многоуровневый контроль качества: от сырья до конечной продукции;

– все изделия имеют международную сертификацию CE (EC Declaration of conformity for optical patchcoard), также имеют сертификацию ISO9001:2015, Environmental Management ISO14001);

– данные патч-корды используются при строительстве собственных сетей связи группы компаний «Уфанет» (более 180 городов и поселков РФ).

Перечислим, кому необходимы патч-корды FTTH:

– операторам связи,

– системным интеграторам,

– компаниям по строительству и проектированию сетей связи.

Виды патч-кордов группы компаний АО «Уфанет» представлен на рисунке 15.

Рисунок 15 – Виды патч-кордов группы компаний АО «Уфанет»

Рассмотрим проект по дополнительному, уже существующему производству патч-кордов группой компании «Уфанет» для развития компании в

перспективе.

3.2 Разработка бизнес-плана развития компании

3.2.1 Резюме

Целью данного бизнес-проекта является увеличение уже имеющегося в компании производства патч-кордов и повышения финансового результата.

Компании необходимо применить стратегию концентрированного маркетинга. Фирма должна сконцентрировать свои усилия и ресурсы там, где она имеет возможность использовать свои преимущества, используя свою прочную рыночную позицию за счет многолетнего присутствия на рынке, низкой себестоимости продукции и проведения активной рекламной кампании.

Основными статьями затрат являются затраты на заработную плату, социальные отчисления, амортизационные отчисления и затраты на рекламу продукции.

Данный проект предполагается финансировать из собственных средств фирмы, поскольку АО «Уфанет» имеет свободные средства, которые оно может инвестировать в расширение своей деятельности.

Таким образом, стратегией реализации проекта является повышение спроса на патч-корды производства АО «Уфанет» за счет разработки и проведения массивной рекламной кампании.

3.2.2 Описание продукции

Итак, как уже отмечалось ранее, проектом предусмотрена реализация патч-кордов разных видов, на которые имеется полная техническая и нормативная

документация.

Выпускаемая продукция полностью соответствует международным стандартам и российским ГОСТ:

ГОСТ 15.309-98. Система разработки и постановки продукции на производство. Испытания и приемка выпускаемой продукции. Основные положения.

ГОСТ 20.57.406-81. Комплексная система контроля качества. Изделия электронной техники, квантовой электроники и электротехнические. Методы испытаний.

ГОСТ 2990-78. Кабели, провода и шнуры. Методы испытаний напряжением.

ГОСТ 3345-76. Кабели, провода и шнуры. Метод определения электрического сопротивления изоляции.

ГОСТ 7006-72. Покровы защитные кабелей. Конструкции и типы, технические требования и методы испытаний.

ГОСТ 7229-76. Кабели, провода и шнуры. Метод определения электрического сопротивления токопроводящих жил и проводников.

ГОСТ 12176-89 (МЭК 332-3-82). Кабели, провода и шнуры. Методы проверки на нераспространение горения.

ГОСТ 12177-79. Кабели, провода и шнуры. Методы проверки конструкции.

ГОСТ 12182.3-80. Кабели, провода и шнуры. Методы проверки стойкости к изгибу с осевым кручением.

ГОСТ 12182.4-80. Кабели, провода и шнуры. Метод проверки стойкости к перемотке.

ГОСТ 12182.8-80. Кабели, провода и шнуры. Метод проверки стойкости к изгибу.

ГОСТ 14192-96. Маркировка грузов.

ГОСТ 15150-69. Машины, приборы и другие технические изделия. Исполнения для различных климатических районов. Категории, условия эксплуатации, хранения и транспортирования в части воздействия климатических

факторов внешней среды.

ГОСТ 16962.1-89 (МЭК 68-2-1-74). Изделия электротехнические. Методы испытаний на устойчивость к климатическим внешним воздействующим факторам.

ГОСТ 18690-82. Кабели, провода, шнуры и кабельная арматура. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение.

ГОСТ 22483-77. Жилы токопроводящие медные и алюминиевые для кабелей, проводов и шнуров. Основные параметры. Технические требования.

ГОСТ 23286-78. Кабели, провода и шнуры. Нормы толщин изоляции, оболочек и испытаний напряжением.

ГОСТ 26599-85. Системы передачи волоконно-оптические. Термины и определения.

ГОСТ 26793-85. Компоненты волоконно-оптических систем передачи. Система условных обозначений.

ГОСТ 26883-86. Внешние воздействующие факторы. Термины и определения.

ГОСТ 28206-89 (МЭК 68-2-10-88). Основные методы испытаний на воздействие внешних факторов.

ГОСТ Р 8.563-96. Государственная система единства измерений. Методики выполнения измерений.

ГОСТ Р МЭК 793-1-93. Волокна оптические. Общие технические требования.

ГОСТ Р МЭК 794-1-93. Кабели оптические. Общие технические требования.

ГОСТ Р МЭК 60331-11-2012. Испытания электрических и оптических кабелей в условиях воздействия пламени. Сохранение работоспособности. Часть 11. Испытательное оборудование. Воздействие пламени температурой не менее 750°С.

Прогнозируемый объем продаж в натуральном выражении показан в таблице 16.

Таблица 16 – Прогнозирование объема продаж в натуральном выражении, в штуках.

Наименование товара	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
патч-корд оптический 1 метр, шт.	217 440	289 440	361 440	433 440
Итого				1 301 760

Прогнозируемый объем продаж в стоимостном выражении показан в таблице 17.

Таблица 17 – Прогнозирование объема продаж в стоимостном выражении, в рублях.

Наименование товара	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
патч-корд оптический 1 метр, руб.	38 052 000	53 546 400	70 480 800	88 855 200
Итого				250 934 400

3.2.3 Оценка рынка сбыта

Анализ рынка сбыта патч-кордов показывает, что оптимальным будет являться региональный рынок (экономический район, республика, город, поселки).

Данная продукция пользуется спросом и может реализовываться как в данной республике, так и для предприятий и населения других регионов.

Предлагаемый вид продукции имеет постоянный характер. Данное положение называется рынком «покупателя». При рынке «покупателя» открываются возможности выбора товара. Покупатель сравнивает между собой различные виды товаров, выпущенные разными производителями, оценивает потребительские свойства товара, цену. В итоге предпочтение отдается тому или иному виду товара. Для рынка «покупателя» характерно превышение предложения над спросом.

Сегментация рынка проводится с целью максимального удовлетворения запросов потребителей в различных товарах, а также рационализации затрат фирмы-изготовителя на разработку программ производства, выпуска и реализации товара. Сегмент рынка может быть определен как часть рынка, группа реальных и потенциальных потребителей, обладающих определенными общими признаками.

В нашем случае целевые рынки разделены на три сегмента в соответствии с уровнем доходности населения и предприятий и ценами на данный товар в ассортименте.

Вид потребителя:

– операторы связи — 20%,
– системные интеграторы — 50%,
– компании по строительству и проектированию сетей связи — 30%.

Таким образом, целевую аудиторию будут составлять люди со средним уровнем достатка и выше среднего.

3.2.4 Конкуренция на рынке сбыта

При соблюдении всех технологических требований качество и внешний вид патч-кордов соответствует рыночных требованиям, т. е. продукция является вполне конкурентоспособной.

Основными конкурентами АО «Уфанет» по производству патч-кордов являются ООО «ТЕЛЕКОМ ГРУПП», ООО НПО «Паском», ОАО «QTECH».

Основными конкурентными преимуществами патч-кордов от компании Уфанет является небольшой вес патч-кордов, который существенно упрощает их монтаж. К тому же они отличаются повышенной гибкостью, прочностью и устойчивостью к коррозии. Также данные патч-корды имеют эстетичный внешний вид.

3.2.5 Оценка рисков

При составлении финансового плана необходимо учитывать риски, с которым может столкнуться компания во время данной деятельности. В таблице 18 приведен перечень рисков, возникающих на каждой стадии реализации проекта, и их оценка.

Таблица 18 – Перечень рисков

	1	2	3	4	5	Средняя оценка
I. Подготовительная стадия						
1.Удаленность от инженерных сетей	25	25	0	0	25	15
2. Наличие связи с основным производством	25	25	50	50	25	35
3. Отношение местных властей	50	50	25	50	50	45
4. Правопреемственность производства	25	0	25	25	0	15
II. Монтаж оборудования						
1. Платежеспособность заказчика	25	0	75	75	25	40
2. Непредвиденные затраты	75	50	50	50	50	55
3. Технологические недостатки оборудования	0	0	25	25	0	10
4. Несвоевременная поставка комплектующих	50	50	0	0	50	30
5. Недобросовестность подрядчика	25	75	0	0	75	35
III. Функционирование						
1. Финансово-экономические						
1.1. Нестабильность спроса потребителей	25	25	75	75	75	55
1.2. Нестабильность сбыта	25	25	75	75	50	50
1.3. Появление конкурентов	75	100	75	75	100	85
1.4. Снижение цен конкурентами	50	50	75	75	50	60
1.5. Увеличение производства у конкурентов	50	75	50	50	50	55
1.6. Рост налогов	100	100	75	75	75	85
1.7. Рост цен на сырье	100	100	0	0	25	45
1.8. Урожайность	0	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы 18

	1	2	3	4	5	Средняя оценка
1.9. Зависимость от поставщиков	75	100	75	75	75	80
1.10. Недозагрузка оборудования	25	0	0	0	0	5
1.11. Недостаток оборотных средств	75	75	25	25	50	50
1.12. Нестабильность законодательства	25	25	25	25	25	25
1.13. Сезонность продаж	25	25	25	25	25	25
1.14. Задержки в реализации/потери	75	75	50	50	75	65
2. Социальные						
2.1.Трудности с набором квалифицированной рабочей силы	25	25	50	75	25	40
2.3. Отношения местных властей	25	25	25	25	25	25
2.4. Недостаточный уровень з/п	25	25	50	50	25	35
3. Технические						
3.1. Нестабильность качества сырья	50	25	50	50	50	45
3.2. Непрерывность производства	0	0	50	50	0	20
3.3. Недостаточная надежность технологии	0	0	0	0	0	0
3.4. Отсутствие резерва мощности простой линии	0	0	0	0	0	0
4. Экологические						
4.1. Вероятность залповых выбросов	25	25	0	0	25	15
4.2. Вредность производства	50	75	50	50	50	55
4.3. Соблюдение СЭ норм	75	50	75	75	75	70
5. Риски прочих видов						
5.1. Уровень менеджмента	100	75	75	50	50	70
5.2. Неорганизованность товаропотока	75	100	50	50	75	70
5.3. Диверсификация деятельности фирмы	25	25	50	25	25	30
5.4. Хищение имущества	100	100	50	50	50	70
Сумма	1600	1600	1450	1450	1450	1510

Вероятность наступления риска оценивается по шкале от 0 до 100: 0 — риск несущественен; 25 — риск, скорее всего, не реализуется; 50 — неопределенность наступления риска; 75 — риск, скорее всего, проявится; 100 — риск наверняка реализуется.

В таблице 19 приведен расчет весов рисков, с которыми отдельные риски

сводятся в общий риск проекта. Все риски проранжированы по степени важности — расставлены по приоритетам: первый приоритет — наиболее опасные риски (от 61 до 100 баллов), второй приоритет — средние риски (от 26 до 60 баллов), третий приоритет — наименее опасные риски (от 1 до 25 баллов). Первый и третий приоритеты определяют соответственно максимальное и минимальное значение весов рисков.

Таблица 19 – Определение весов риска

	Средняя оценка	Приоритет	Вес	Взвешенная оценка
I. Подготовительная стадия				
1.Удаленность от инженерных сетей	15	3	0,009	0,139
2. Наличие связи с основным производством	35	2	0,020	0,686
3. Отношение местных властей	45	2	0,020	0,882
4. Правопреемственность производства	15	3	0,009	0,139
II. Монтаж оборудования				
1. Платежеспособность заказчика	40	2	0,020	0,784
2. Непредвиденные затраты	55	2	0,020	1,078
3. Технологические недостатки оборудования	10	3	0,009	0,093
4. Несвоевременная поставка комплектующих	30	2	0,020	0,588
5. Недобросовестность подрядчика	35	2	0,020	0,686
III. Функционирование				
1. Финансово-экономические				
1.1. Нестабильность спроса потребителей	55	2	0,020	1,078
1.2. Нестабильность сбыта	50	2	0,020	0,980
1.3. Появление конкурентов	85	1	0,069	5,903
1.4. Снижение цен конкурентами	60	2	0,020	1,176
1.5. Увеличение производства у конкурентов	55	2	0,020	1,078
1.6. Рост налогов	85	1	0,069	5,903
1.7. Рост цен на сырье	45	2	0,020	0,882
1.8. Урожайность	0	3	0,009	0,000
1.9. Зависимость от поставщиков	80	1	0,069	5,556
1.10. Недозагрузка оборудования	5	3	0,009	0,046
1.11. Недостаток оборотных средств	50	2	0,020	0,980
1.12. Нестабильность законодательства	25	3	0,009	0,231
1.13. Сезонность продаж	25	3	0,009	0,231
1.14. Задержки в реализации / потери	65	1	0,069	4,514
2. Социальные				

Продолжение таблицы 19

	Средняя оценка	Приоритет	Вес	Взвешенная оценка
2.1.Трудности с набором квалифицированной рабочей силы	40	2	0,020	0,784
2.3. Отношения местных властей	25	3	0,009	0,231
2.4. Недостаточный уровень з/п	35	2	0,020	0,686
3. Технические				
3.1. Нестабильность качества сырья	45	2	0,020	0,882
3.2. Непрерывность производства	20	3	0,009	0,185
3.3. Недостаточная надежность технологии	0	3	0,009	0,000
3.4. Отсутствие резерва мощности простой линии	0	3	0,009	0,000
4. Экологические				
4.1. Вероятность залповых выбросов	15	3	0,009	0,139
4.2. Вредность производства	55	2	0,020	1,078
4.3. Соблюдение СЭ норм	70	1	0,069	4,861
5. Риски прочих видов				
5.1. Уровень менеджмента	70	1	0,069	4,861
5.2. Неорганизованность товаропотока	70	1	0,069	4,861
5.3. Диверсификация деятельности фирмы	30	2	0,020	0,588
5.4. Хищение имущества	70	1	0,069	4,861
СУММА	1510		1,000	57,657

Таким образом, в рассматриваемом примере суммарная взвешенная оценка получается равной 58 баллам. Это, в свою очередь говорит о достаточно высокой степени риска.

Проанализируем данные таблицы, выявим наиболее значимые риски для компании и найдем пути их устранения.

1. Появление конкурентов. Для устранения данного риска необходимо постоянное наблюдение за их деятельностью, их ценами, товарами и маркетинговыми мероприятиями. Также необходимо создать гибкую систему скидок, направленную на стимулирование необходимой схемы поведения по привлечению покупателей, при этом важно держать планку качественной

продукции.

2. Рост налогов. Мероприятия по снижению налогового риска в компании:

– организация работы по учету налогового риска при принятии управленческих решений;

– регулярное отслеживание изменений налогового и бухгалтерского законодательства;

– управление выполнением налоговых обязательств;

– создание резерва под обеспечение возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования;

– мониторинг налоговых ошибок (непрерывное наблюдение, контроль над процессом выявления и исправления налоговых ошибок).

3. Зависимость от поставщиков. Для устранения данного риска необходимо: поиск дополнительных и альтернативных поставщиков; заключение долгосрочных контрактов и другие.

4. Соблюдение СЭ норм. Для устранения данного риска необходимо соблюдать все законы санитарии. Ежегодно проводить медицинский осмотр сотрудников, следить за соблюдением личной гигиены персонала, проверять поступающие товары согласно сертификатам качества и декларациям соответствия.

5. Неорганизованность товаропотока. Для снижения этого риска нужно: минимизировать контакты с малоизвестными поставщиками; заключение долгосрочных контрактов с четкими условиями и штрафными санкциями; заключение контрактов на поставку и выполнение работ на условиях «под ключ».

6. Хищение имущества. Снизить уровень данного риска можно с помощью страхования отдельных видов имущества, закрепления жесткой имущественной ответственности за материально-ответственными лицами, а также предъявление потенциальным работникам организации не только профессиональных требований, но и требований к личным качествам.

Остальные риски в меньшей степени влияют на деятельность компании. Но за ними должен осуществляться постоянный контроль, и в случае возникновения весомых рисков, будут разрабатываться мероприятия по их устранению.

3.2.6 Стратегия и план маркетинга

Стратегия маркетинга — это выбор наилучших путей достижения поставленных целей фирмы средствами маркетинга.

В настоящее время компания АО «Уфанет» ставит перед собой ряд определенных целей маркетинга:

– адаптировать хозяйственную деятельность и систему управления фирмой к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям;

– обеспечить стабильное финансовое и материальное положение фирмы в отрасли;

– обеспечить увеличение объемов реализации продукции.

Для решения вышеперечисленных целей необходимо:

– проанализировать спрос, определить перечень и стоимость, организовать реализацию продукции;

– организовать эффективную рекламу данного товара.

Чтобы привлечь еще больше клиентов, необходимо организовать рекламную компанию, целью которой будет информирование потенциальных клиентов об ассортименте, стоимости и качестве патч-кордов.

Компания будет пользоваться услугами прессы один раз в месяц в 2022 году. В основном это популярная в нашем регионе газета – «Уфимские ведомости» (1 модуль 3000 руб.). Данная газета охватывает значительную часть населения.

Наружная реклама — превосходное дополнение к другим типам рекламы бизнеса. Рекламный щит планируется разместить на улицах Уфы.

Преимущества наружной рекламы: наружная реклама располагается повсеместно и благодаря своему широкому распространению достигает свою аудиторию. Люди не могут «выключить» или «выбросить» ее. Люди поставлены перед фактом, нравится им это или нет. В этом смысле, она действительно «привлекает внимание аудитории». Ее сообщения работают на рекламном принципе «частоты». Так как большинство сообщений остается на одном и том же месте в течение месяца или больше, люди, проходящие и проезжающие мимо нее, видят одно и то же сообщение неоднократно.

Недостатком является то, что наружная реклама имеет мимолетный характер. В лучшем случае человек просматривает ее в течение всего 5-6 секунд. Поэтому для того чтобы заинтересовать человека в рекламируемом товаре или услуге, и заставить его дочитать весь текст нужно в очень короткий промежуток времени. Также, наружная реклама является дорогостоящим видом рекламы.

Планируется также размещение объявлений в сети Интернет. Данный вид рекламы характерен чрезвычайно низкой ценой.

Затраты на рекламу, необходимые для реализации проекта рассчитаны в таблице 20.

Таблица 20 – Затраты на рекламу

Вид рекламы	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Газета	36 000	39 600	43 560	47 916
Наружная реклама	20 000	22 000	24 200	26 620
Интернет	12 000	13 200	14 520	15 972
Итого за год	68 000	74 800	82 280	90 508
Итого за				315 588

3.2.7 Производственный и финансовый план

Так как завод по собственному производству патч-кордов находится районе «Инорс» г. Уфа, на аренду помещения дополнительных средств не понадобится. Также дополнительных средств на электроэнергию, воду тоже не понадобится

(для нового оборудования имеются свободные розетки).

Изготовление патч-корда начинается с намотки оптического кабеля в ровные и аккуратные бухты нужной длины. Для этого используется машина собственной разработки с функцией автоматической остановки, что обеспечивает безопасность сотрудников. На следующем этапе происходит разделка кабеля и зачистка волокна от защитного покрытия по стандарту. Далее производится сборка коннектора. Данное волокно обезжиривается и вклеивается ферулу. Затем коннектор фиксируется на оболочке кабеля. На этапе сушки высокотемпературную печь разогревают до 100-120 градусов Цельсия. Затем в зону нагрева помещаются коннекторы. На этапе полировки коннектор устанавливается в держатель оптических коннекторов и фиксируется на полировальном станке. Данный процесс необходим, чтобы удалить поверхностные дефекты для повышения качества оптического сигнала патч-кордов. На следующем этапе волокно проверяется с помощью микроскопа на наличие царапин и сколов. Каждый патч-корд проходит тест на соответствие нормам затухания сигнала, а геометрия отполированного торца проверяется на соответствие международным стандартам с помощью интерферометра. Измерительное оборудование каждый год проходит проверку в центре стандартизации метрологии и испытаний. Многоуровневый контроль качества исключает появление конечного брака. После завершения производственного цикла каждый патч-корд помещается в отдельную упаковку.

За последние два года компания добилась высокого качества продукции по международным стандартам, минимизировала появление конечного брака, увеличила скорость подключения до 50%. Уфанет активно внедряет патч-корды в строительстве новых сетей связи. Рекордное количество изготовления патч-корда составляет 1000 шт. в день. Данный бизнес проект предполагает увеличить текущее количество на 604 шт. в день с дальнейшим увеличением.

Для увеличения производства патч-кордов компании необходимо дополнительное оборудование, а именно: устройство намотки кабеля УНК-10М7-

К6 компании ООО «СМОЛ ЛТД». Это станок среднего класса, предназначен для намотки кабеля только в бухты, максимальным диаметром не более 30 мм., или 65 мм. в зависимости от модификации. В комплект станка входит: приемная стойка, ручной кабелеукладчик, совмещенный с измерителем длины и герметичным электронным счетчиком импульсов ИД-2. Стоимость оборудования составит 135 600 рублей. Далее необходимы полировальная машина NEOPL-2000A, стоимость которой составит 162 000 рублей, микроскоп Easycheck от Dimension Technologies стоимостью 49 000 рублей, интерферометр FUTURE-5D для измерения параметров коннекторов стоимостью 1 600 000 рублей. Также необходимы материалы: коннекторы LC/APC/UP и коннекторы FL/APC, оптические кабели FTTH диаметром 1мм., 1,8мм. и 0,5мм., набор инструментов для быстрого оконцевания ВОК НМ-5 для монтажа оптических кабелей стоимостью 36 750 рублей и полиэтиленовая упаковка.

Расчет потребности в оборудовании и материалах показан в таблице 21.

Таблица 21 – Расчет потребности в оборудовании и материалах

Наименование	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Общая стоимость, руб.
устройство намотки кабеля	шт.	4	135 600	542 400
полировальная машина	шт.	4	162 000	648 000
микроскоп	шт.	4	49 000	196 000
интерферометр	шт.	4	1 600 000	6 400 000
коннекторы	шт. (упаковка 100 шт.)	2 500	329	822 500
оптические кабели	м.	27 000	50	1 350 000
набор инструментов для монтажа	шт.	4	36 750	147 000
полиэтиленовая упаковка	шт. (упаковка 100 шт.)	1 250	200	250 000
Итого				10 355 900

Все оборудование и материалы, необходимые для осуществления данной

деятельности будут приобретены в первый месяц. В течение всего периода докупать не планируется, так как данного количества хватит для выпуска прогнозируемого объема продаж.

Проведем амортизацию оборудования, стоимость которых превышает 40 000 руб.

Сумма амортизационных отчислений рассчитывается линейным способом, исходя из первоначальной стоимости и срока службы.

Расчет амортизации показан в таблице 22.

Таблица 22 – Расчет амортизации

Наименование	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Аморт. период лет	Сумма амортизации оборудования в месяц, руб.	Амортизация			
							2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
устройство намотки кабеля	шт.	4	135 600	542 400	30	18 080	216 960	216 960	216 960	216 960
полировальная машина	шт.	4	162 000	648 000	30	21 600	259 200	259 200	259 200	259 200
микроскоп	шт.	4	49 000	196 000	10	19 600	235 200	235 200	235 200	235 200
интерферометр	шт.	4	1 600 000	6 400 000	10	640 000	7 680 000	7 680 000	7 680 000	7 680 000
Итого:										30 720 000

Данный бизнес-план предусматривает страхование оборудования. Страховая компания «Росгосстрах» предоставляет услуги страхования на условиях 1,5% годовой тарифной ставки. Стоимость оборудования, необходимого для страхования составляет 7 786 400 руб.

В таблице 23 представлены расходы на страхование.

Таблица 23 - Расходы на страхование

Наименование имущества	Стоимость за 2022 год	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Стоимость ОС	7 786 400	7 786 400	8 565 040	9 421 544	10 363 698
Тарифная ставка (%)	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Сумма страхования		116 796	128 476	141 323	155 455
Итого					542 050

Расходы на персонал представлены в таблице 24. Для производства дополнительно требуются: техники волоконно-оптических сетей связи и уборщица.

Таблица 24 – Расходы на персонал

Персонал	Количество человек	Зп сдельная в месяц, руб.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Техник волоконно-оптических сетей связи	7	40 000	3 360 000	3 696 000	4 065 600	4 472 160
Уборщица	1	15 000	180 000	198 000	217 800	239 580
Итого за год						16 429 140

В таблице 25 показаны социальные отчисления.

Таблица 25 – Социальные отчисления

Персонал	Количество человек	Социальные отчисления	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Техник волоконно-оптических сетей связи	7	12 000	1 008 000	1 108 800	1 219 680	1 341 648
Уборщица	1	4 500	54 000	59 400	65 340	71 874
Итого за год						4 928 742

Прочие расходы, которые будут куплены в первый месяц, показаны в таблице 26.

Таблица 26 – Прочие расходы

Наименование	Цена	Количество	Общая стоимость
Стол	1 000	7	7 000
Стул	300	7	2 100
Ящик	1 000	3	3 000
Спецодежда	4 000	7	28 000
Итого			40 100

Для осуществления этого проекта дополнительные капитальные вложения не требуются, так как по итогам 2021 года компания имеет достаточное количество собственных средств, которого хватит на покрытие издержек (с

учетом закупки необходимого оборудования в размере 10 355 900 рублей). Исходя из этого, прибегнуть к кредиту для реализации проекта не придется.

Таким образом, суммарные издержки для дополнительного производства патч-кордов показаны в таблице 27.

Таблица 27 – Суммарные издержки

Издержки	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Заработная плата	3 540 000	3 894 000	4 283 400	4 711 740
Социальные отчисления	1 062 000	1 168 200	1 285 020	1 413 522
Амортизация	8 391 360	8 391 360	8 391 360	8 391 360
Маркетинговые расходы	68 000	74 800	82 280	90 508
Прочие расходы	40 100			
Страхование	116 796	128 476	141 323	155 455
Итого за год	13 218 256	13 656 836	14 183 383	14 762 585
Итого				55 821 060

В таблице 28 приведен расчет себестоимости производства патч-кордов за 2022–2025 гг.

Таблица 28 – Калькуляции себестоимости

Показатель	Значение, руб.							
	2022 г.		2023 г.		2024 г.		2025 г.	
	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.
1. Объем продаж, шт.		217 440		289 440		361 440		433 440
Выручка от реализации (без НДС), руб.	175,00	38 052 000	185,00	53 546 400	195,00	70 480 800	205,00	88 855 200
2. Себестоимость								
Затраты на заработную плату	16,28	3 540 000	13,45	3 894 000	11,85	4 283 400	10,87	4 711 740
Затраты на социальные отчисления	4,88	1 062 000	4,04	1 168 200	3,56	1 285 020	3,26	1 413 522
Амортизационные отчисления	38,59	8 391 360	28,99	8 391 360	23,22	8 391 360	19,36	8 391 360
Страхование	0,54	116 796	0,44	128 476	0,39	141 323	0,36	155 455
Маркетинговые расходы	0,31	68 000	0,26	74 800	0,23	82 280	0,21	90 508
Прочие расходы	0,18	40 100						
Полная себестоимость	60,79	13 218 256	47,18	13 656 836	39,24	14 183 383	34,06	14 762 585

Продолжение таблицы 28

Показатель	Значение, руб.							
	2022 г.		2023 г.		2024 г.		2025 г.	
	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.	На ед. продукции, руб.	Всего, руб.
3. Балансовая прибыль	137,05	29 800 493	165,38	47 867 477	186,91	67 556 900	205,13	88 911 137
Налог на прибыль	22,84	4 966 749	27,56	7 977 913	31,15	11 259 483	34,19	14 818 523
Чистая прибыль	114,21	24 833 744	137,82	39 889 564	155,76	56 297 417	170,94	74 092 615
Итого чистая прибыль	195 113 340							

В таблице 29 приведен баланс денежных расходов и поступлений.

Таблица 29 – Баланс денежных расходов и поступлений

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Поступление денежных средств:				
Выручка от реализации продукции	38 052 000	53 546 400	70 480 800	88 855 200
Издержки:	18 185 005	21 634 748	22 161 296	22 740 498
Затраты на заработную плату	3 540 000	3 894 000	4 283 400	4 711 740
Затраты на социальные отчисления	1 062 000	1 168 200	1 285 020	1 413 522
Амортизационные отчисления	8 391 360	8 391 360	8 391 360	8 391 360
Страхование	116 796	128 476	141 323	155 455
Маркетинговые расходы	68 000	74 800	82 280	90 508
Прочие расходы	40 100	0	0	0
Налоги	4 966 749	7 977 913	7 977 913	7 977 913
Покупка оборудования	-10 355 900			
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-10 355 900			
Акционерный капитал	78 000 000			
Кэш-фло от финансовой деятельности	78 000 000			
Суммарный денежный поток	97 866 995	31 911 652	48 319 504	66 114 702
Денежные средства на начало периода	0	97 866 995	129 778 647	178 098 151
Денежные средства на конец периода	97 866 995	129 778 647	178 098 151	244 212 852

3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Проведем анализ эффективности проекта.

Рассчитаем точку безубыточности в натуральном и стоимостном выражении. Уровень безубыточности показывает, какой объем продукции необходимо продать, чтобы полностью покрыть все издержки. В данной точке компания не имеет прибыли, но и не несет убытки.

Безубыточный объем продаж в стоимостном выражении рассчитывается по следующей формуле (5):

$$\text{ТБст} = \frac{\text{Спост}}{(1-\frac{\text{Спер}}{V\ \text{продаж}})}, \quad (5)$$

где:

$ТБ_{ст.}$ - точка безубыточности в стоимостном выражении;

$С_{пост}$ - постоянные издержки,

$С_{перем}$ - переменные издержки,

Безубыточный объем продаж в натуральном выражении рассчитывается по формуле (6):

$$\text{ТБнат} = \frac{\text{ТБст}}{\text{Цена}} \quad (6)$$

Расчет точки безубыточности представлен в таблице 30.

Таблица 30 – Расчет точки безубыточности

Постоянные издержки, руб.	2022 г.	8 850 256
	2023 г.	8 852 036
	2024 г.	8 898 103
	2025 г.	8 948 777
Переменные издержки, руб.	2022 г.	5 430 000
	2023 г.	5 973 000
	2024 г.	6 570 300
	2025 г.	7 227 330
Цена за ед. продукции, руб.	2022 г.	175
	2023 г.	185
	2024 г.	195
	2025 г.	205

Продолжение таблицы 30

Точка безубыточности, руб.	2022 г.	10 323 400
	2023 г.	10 500 254
	2024 г.	10 755 157
	2025 г.	11 046 959
Точка безубыточности, шт.	2022 г.	58 991
	2023 г.	56 758
	2024 г.	55 155
	2025 г.	53 888

Для реализации данного проекта планируется использовать собственные средства в виде собственного капитала в размере 78 000 000 руб. Таким образом, в данном случае WACC будет рассчитываться по формуле (7):

$$\text{WACC} = \sum_{i=1}^{n} Цi * Di, \quad (7)$$

где:

n – число видов источников финансирования;

Цi – цена i– го источника;

Di – удельный вес i– го источника средств в их общей сумме.

Цсс = 11 447 688/78 000 000 = 0,147.

Значение WACC рассчитывается как:

WACC = 0,147*1=0,147.

Премия за риск для данного проекта 10% (вложения в расширение деятельности). Ставка дисконтирования R рассчитывается:

R=WACC+премия за риск=0,147+0,10=0,247 (24,7%)

Чистая текущая стоимость (NPV) – разница между приведенной к настоящей стоимости суммой денежных поступлений за период и суммой инвестируемых на реализацию средств, рассчитывается по формуле (8):

$$\text{NPV} = \sum_{i=1}^{n} \frac{IFi}{(1+r)^n} - OF \quad (8)$$

где

IF – денежный поток;

OF – инвестиции;

n – период;

r – ставка дисконтирования.

Очевидно, что если:

NPV > 0, то проект следует принять;

NPV < 0, то проект следует отвергнуть;

NPV = 0, то решение на усмотрение инвесторов.

Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле (9):

$$PI = \sum_{i=1}^{n} \frac{IFi}{(1+r)^n} / OF, \quad (9)$$

где:

IF – денежный поток;

OF – инвестиции;

n – период;

r – ставка дисконтирования.

Очевидно, что если:

PI > 1, то проект следует принять;

PI < 1, то проект следует отвергнуть;

PI = 1, то решение на усмотрение инвесторов.

В отличие от NPV является относительным показателем, показывает уровень доходов на единицу затрат.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) рассчитывается по формуле (10):

$$DPP = n, \text{ при котором } \sum_{i=1}^{n} \frac{IFi}{(1+r)^n} \geq OF \quad (10)$$

DPP = целое число лет + (остаток невозмещенных инвестиций)/(приток наличности в следующем году после погашения инвестиций целым числом лет).

Внутренняя норма прибыли (IRR). Внутренняя норма прибыли инвестиции (внутренняя доходность или норма окупаемости) характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта.

IRR = r, при которой NPV=f (r) = 0.

Если IRR > цены капитала, проект нужно принять;

Если IRR < цены капитала, то проект нужно отвергнуть;

Если IRR = цене капитала, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

$\text{IRR} = \text{r1} + \frac{\text{f (r1)}}{\text{f(r1)} - f(r2)} * (r2 - r1)$, где

r1 – значение ставки дисконтирования, при которой f (r1)>0;

r2 – значение ставки дисконтирования, при которой f (r2)<0.

Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR) рассчитывается по формуле (11):

$$\text{MIRR} = \sum_{i=1}^{n} \frac{OFi}{(1+r)^i} = \frac{\sum_{i=0}^{n} IFi\ (1+r)^{n-i}}{(1+MIRR)^n}, \quad (11)$$

$\sum_{i=0}^{n} IFi\ (1+r)^{n-i}$ – терминальная стоимость.

Если MIRR > WACC, проект нужно принять;

Если MIRR < WACC, то проект нужно отвергнуть;

Если MIRR = WACC, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

$\text{NPV} = \frac{97866995}{(1+0{,}247)} + \frac{31911652}{(1+0{,}247)^2} + \frac{48319504}{(1+0{,}247)^3} + \frac{66114702}{(1+0{,}247)^4} - \frac{78000000}{(1+0{,}247)^0} = 73\ 321\ 685{,}96$ рублей.

Так как чистая текущая стоимость проекта составила 73 321 675,96 руб., что выше нулевого значения, то проект следует принять.

$\text{PI} = (\frac{97866995}{(1+0{,}247)} + \frac{31911652}{(1+0{,}247)^2} + \frac{48319504}{(1+0{,}247)^3} + \frac{66114702}{(1+0{,}247)^4}) / \frac{78000000}{(1+0{,}247)^0} = 1{,}94.$

Индекс рентабельности больше 1, следовательно, по логике критерия проект принимается. На 1 вложенный рубль приходится 1 руб. 94 коп.

Для расчета DPP необходимо продисконтировать денежные потоки:

Для 2022 года=$\frac{97866995}{(1+0{,}247)}$=78 496 731.

Для 2023 года=$\frac{31911652}{(1+0{,}247)^2}$= 20 529 573.

Для 2024 года=$\frac{48319504}{(1+0{,}247)^3}$=24 932 649.

Для 2025 года=$\frac{66114702}{(1+0,247)^4}$=27 362 723.

Данные для расчета DPP представлены в таблице 31.

Таблица 31 — Данные для расчета DPP

	-78 000 000,00	
2022 г.	78 496 731,21	496 731,21
2023 г.	20 529 572,98	21 026 304,19
2024 г.	24 932 648,83	45 958 953,02
2025 г.	27 362 722,94	73 321 675,96

$$DPP=\frac{78\ 000\ 000,00}{78\ 496\ 731,21}=0,99.$$

Таким образом, проект окупится за 362,69 дней (0,99*365 дней).

Так как рассчитанный NPV положительный, то для расчета IRR вторая ставка (r=85%) подобрана таким образом, что NPV2 отрицательный.

$$NPV2=\frac{97866995}{(1+0,85)}+\frac{31911652}{(1+0,85)^2}+\frac{48319504}{(1+0,85)^3}+\frac{66114702}{(1+0,85)^4}-\frac{78000000}{(1+0,85)^0}=-2\ 499\ 077,74 \text{ руб.}$$

$$IRR=0,247+\frac{73\ 321\ 675,96}{73\ 321\ 675,96-(2\ 499\ 077,74)}*(0,85-0,247)=0,8301.$$

Внутренняя норма прибыли составила 83,01%, что больше цены капитала, следовательно, проект принимается.

$$\frac{78000000}{(1+0,247)^0}=\frac{97866995*1,247^{4-1}+31911652*1,247^{4-2}+48319504*1,247^{4-3}+66114702*1,247^{4-4}}{(1+MIRR)^4}$$

MIRR=0,4714.

Модифицированная внутренняя норма прибыли составила 0,4714, что выше цены капитала, следовательно, проект принимается.

Исходя из вышесказанного, разработанный бизнес-план по дополнительному производству оптических патч-кордов группы компаний АО «Уфанет» является перспективным планом развития компании. Приведенные расчеты дают основание полагать, что инвестиции целесообразны. АО «Уфанет» планирует реализовать этот проект и, в перспективе, наращивать производство, что позволит занять больший сегмент рынка.

Эффективная политика руководства, квалифицированный персонал,

качественная продукции позволит компании сохранять устойчивое и стабильное положение, а также успешно и динамично развиваться и быть лидером среди конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основная цель данного исследования состояла в изучении теоретических аспектов стратегии развития компании в перспективе, анализе финансового состояния компании АО «Уфанет» и в составлении бизнес-плана как инструмента перспективного развития компании.

В ходе выполнения работы на основе изученной литературы был сделан вывод о том, что главной целью анализа финансового состояния является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и нахождения резервов улучшения финансового состояния организации и ее платежеспособности.

Также было выявлено, что от грамотных управленческих решений зависит не только настоящее, но и будущее организации. Для того чтобы оценить будущую перспективу компании, необходимо составить прогноз финансового состояния, который будет четким и понятным, без противоречивости в толкованиях, но в тоже время имеющим возможность подстраиваться под изменения в экономической среде. Правильный прогноз финансового состояния предприятия позволяет руководителям всегда держать под контролем все экономические составляющие организации.

Для того чтобы не только выжить, но и усилить свои конкурентные позиции на рынке, необходимо заниматься стратегическим планированием на профессиональном уровне. Стратегическое планирование представляет собой процесс выработки системы стратегических целей для организации и определение того, что следует сделать для их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех последующих управленческих решений. В настоящее время для повышения конкурентоспособности требуется постоянное развитие предприятия, расширение производства, введение новшеств и усовершенствование рабочего процесса. Для эффективной работы предприятия

следует помнить, что грамотное планирование играет важную роль и помогает в осуществлении целей предприятия. Стратегические планы должны разрабатываться с позиции достижения общего успеха фирмы.

Поэтому разработка тактики и стратегии производственно-хозяйственной деятельности является важнейшей задачей для каждой фирмы – субъекта предпринимательства. Бизнес-план является общепризнанной основой их разработки. Из этого следует, что грамотно составленный бизнес-план позволит предприятию спланировать и более эффективно выстраивать свою дальнейшую деятельность.

По итогам оценки финансового состояния компании можно с уверенностью сделать вывод, что АО «Уфанет» является стабильно развивающейся компанией.

Результатом работы АО «Уфанет» за 2021 год стала прибыль в размере 423 млн. рублей. Это на 10,2% больше, чем в 2020 году. Уставный капитал АО «Уфанет» составляет 1,1 млрд. руб. В 2021 году организация получила выручку в сумме 6,1 млрд. руб., что на 958 млн. руб., или на 18,6%, больше, чем годом ранее. По состоянию на 31 декабря 2021 года совокупные активы организации составляли 8,2 млрд. руб. Это на 1 млрд. руб. (на 14,1%) больше, чем годом ранее. Чистые активы АО «Уфанет» по состоянию на 31.12.2021 составили 1,6 млрд. руб.

Кроме того, для перспективного развития компании была выбрана стратегия концентрированного маркетинга. Разработанный бизнес-план по дополнительному производству оптических патч-кордов группы компаний АО «Уфанет» является перспективным планом развития компании. Приведенные выше расчеты дают основание полагать, что инвестиции целесообразны.

Реализация указанных мероприятий способствует наращиванию производства, что позволит занять больший сегмент рынка, следовательно, способствует перспективному развитию компании.

Кроме того, для улучшения финансовых показателей и укрепления финансового состояния организации можно предложить:

– наиболее полное использование ресурсов, использование выявленных резервов по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции, т.к. увеличение выпуска продукции снижает издержки на единицу продукции, снижается себестоимость, а это в свою очередь ведет к увеличению прибыли от реализации продукции, например, можно предложить увеличить объемы продаж товаров для строительства, проектирования связей и строительно-монтажных работ (в частности, увеличить производство патч-кордов или кабель-каналов);

– увеличение объемов продаж услуг телефонии, кабельного телевидения, интернета по технологии «оптоволокно в дом», умных сервисов и других;

– слаженную работу всех составляющих данного процесса;

– оптимизацию структуры сбыта;

– повышение качества и конкурентоспособности продукции, снижение ее себестоимости;

– разработку системы условий предоставления отсрочки платежей;

– установку лимита дебиторской задолженности;

– оптимизацию периода оборачиваемости дебиторской задолженности;

– проведение реорганизации инвентарных запасов;

– разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности;

– введение эффективной системы прогнозирования движения денежных средств;

– рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, диверсификацию производства по основным направлениям хозяйственной деятельности, когда вынужденные потери по одним направлениям покрываются прибылью от других, и, конечно же, сокращение непроизводительных расходов и потерь.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193533/#dst0.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022).

3. Абрамов В.С. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для вузов — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 444 с.

4. Баев Л.А, Литке М.Г. Бизнес-планирование: учебное пособие – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017 – 70 с.

5. Бгашев М.В. Бизнес-планирование. Учеб. пособие. – Саратов: Изд-во «Амирит», 2018, 282 с.

6. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование. — М.: Т8, 2020. — 160 с.

7. Беркутова, Т.А. Маркетинговые коммуникации: учебное пособие - Ростов н/Д: Феникс, 2019. -254 с.

8. Быков В.А., Колесов Р.В., Якшилов И.Н. Анализ финансовой отчетности – Ярославль, 2021 – 220 с.

9. Водоносова Т.Н. Анализ производственно-хозяйственной деятельности: пособие для студентов специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства», направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)» – Минск: БНТУ, 2019 – 67 с.

10. Волков А. С., Марченко А.Л. Бизнес-планирование : учеб. пособие - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. - 81с.

11. Габдуллин Р.Ш. Анализ экономических показателей организации: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2017 – 432 с.

12. Голубева Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности:

учебное пособие — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 269 с.

13. Гумба Х.М. Планирование на предприятии для строительных вузов: учебник и практикум для вузов — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 253 с.

14. Дудник Д.В. Основы финансового анализа : учебное пособие / Д. В. Дудник, М. Л. Шер. - Москва: РГУП, 2020. - 232 с.

15. Евстафьева И.Ю. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры — М.: Издательство Юрайт, 2019 — 337 с.

16. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 285 с.

17. Жуплей И.В. Бизнес-планирование: учеб. пособие для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика - Уссурийск: ФГБОУ ВО Приморская ГСХА, 2017. - 112 с.

18. Захаренкова И.А., Иготти И.Н., Беспалова В.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие - СПб.: СПбГЛТУ, 2019.- 51 с.

19. Зиннуров У.Г. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии: учеб. пособие. М.: Изд-во МАИ, 2018. С. 34.

20. Игнатенко Е.В. Бизнес-план: учебник. – СПб.: Питер, 2017 – 167 с.

21. Купцова Е.В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов — Москва: Издательство Юрайт, 2022.— 435с.

22. Литовченко В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие — 2-е изд. — М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К°», 2018 — 214 с.

23. Лопарева А.М. Бизнес-планирование: учебник для вузов — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 273 с.

24. Лошкарева О.И. Финансовый бизнес-план: учебник. – М.:Финансы, 2017 – 296 с.

25. Маршалл А. Основы экономической науки / [предисл. Дж.М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера.] – М.: Эксмо, 2019. – 832 с.

26. Микушина М.М. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2018 - 152 с.

27. Некрылова Н.В., Понукалин А.В., Кузнецова Т.Е., Петрова Л.А. Анализ финансового состояния коммерческой организации: учеб. метод. пособие – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017 – 100 с.

28. Попадюк Т.Г., Горфинкель В.Я. Бизнес-планирование: учебник — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. — 296 с.

29. Розанова Н.М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для вузов — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 343 с.

30. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник — 6-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 378 с.

31. Сергеев А.А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 484 с.

32. Стратегия предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.

33. Фролов Ю. В. Стратегический менеджмент. Формирование стратегии и проектирование бизнес-процессов: учебное пособие для вузов - 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 154 с.

34. Кобзева Т.Я. Современный взгляд на проблемы спроса и предложения российского рынка // Молодой ученый. — 2018. — №21. — С. 397-402.

35. Официальный сайт АО «Уфанет». URL: https://www.ufanet.ru.

36. Официальный сайт Группы компаний Уфанет. URL: https://www.ufanetgroup.com.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Таблица А1 – Бухгалтерский баланс АО «Уфанет» за 2016-2021 гг.

	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Активы						
1. Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	8 929	9 229	11 040	337 690	349 846	342 148
Результаты исследований и разработок	0	0	0	2 422	2 610	3 468
Основные средства	1 023 898	1 244 273	2 250 845	3 072 261	3 764 130	4 507 781
Финансовые вложения	841 168	23 068	395 620	541 773	686 773	686 773
Отложенные налоговые активы	44 599	32 620	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	6 376	33 878	155 928	23 417	16 924	51 854
Итого по разделу I	1 924 970	1 343 068	2 813 433	3 977 563	4 820 283	5 592 024
2. Оборотные активы						
Запасы	215 173	395 763	586 825	466 763	629 876	679 543
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	849	5 292	12 564	16 474	35 653	70
Дебиторская задолженность	536 197	682 152	1 795 880	1 669 367	1 628 205	1 723 130
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	9 566	828 416	0	0	0	33 700
Денежные средства и денежные эквиваленты	27 885	14 661	14 780	160 066	52 388	59 278
Прочие оборотные активы	2 537	44	98	3 073	4 245	93 508
Итого по разделу II	792 207	1 926 328	2 410 147	2 315 743	2 350 367	2 589 229
БАЛАНС	2 717 177	3 269 396	5 223 580	6 293 306	7 170 650	8 181 253

Продолжение таблицы А1

	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Пассивы						
3. Капитал и резервы.						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430
Переоценка внеоборотных активов	159 191	159 745	127 796	333 873	333 873	333 873
Резервный капитал	65	65	65	65	65	57 272
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	154 298	462 924	726 336	650 662	954 149	1 069 597
Итого по разделу III	1 507 089	1 820 395	2 001 845	2 157 421	2 459 546	2 641 800
4. Долгосрочные обязательства						
Заемные средства	334 017	477 500	1 691 630	1 734 899	2 215 371	2 776 099
Отложенные налоговые обязательства	49 681	80 945	140 490	228 970	336 029	447 790
Прочие обязательства	0	0	72 360	105 893	143 346	149 537
Итого по разделу IV	383 698	558 445	1 904 480	2 069 762	2 694 746	3 373 426
5. Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	472 534	337 415	413 910	1 320 651	932 380	1 162 721
Кредиторская задолженность	353 856	553 141	903 345	745 472	1 083 978	1 003 306
Оценочные обязательства	48 105	52 231	2 218	27 391	26 029	35 628
Итого по разделу V	826 390	890 556	1 317 255	2 066 123	2 016 358	2 166 027
БАЛАНС	2 717 177	3 269 396	5 223 580	6 293 306	7 170 650	8 181 253

Таблица А2 – Отчет о финансовых результатах АО «Уфанет» за 2017-2021 гг.

Наименование показателя	Код	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	2110	3 241 271	3 881 926	4 585 376	5 154 647	6 112 370
Себестоимость продаж	2120	1 860 492	2 234 274	2 868 009	3 014 918	3 652 096
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 380 779	1 647 652	1 717 367	2 139 729	2 460 274
Коммерческие расходы	2210	371 636	455 965	558 996	570 869	675 004
Управленческие расходы	2220	692 571	793 950	880 078	933 884	1 123 185
Прибыль (убыток) от продаж	2200	316 572	397 737	278 293	634 976	662 085
Доходы от участия в других организациях	2310	0	667	1	0	1
Проценты к получению	2320	92 342	62 846	246	1 582	2 190
Проценты к уплате	2330	70 863	123 988	131 616	89 400	96 709
Прочие доходы	2340	216 443	433 074	495 961	233 887	196 921
Прочие расходы	2350	168 881	440 737	530 934	290 499	226 473
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	385 613	329 599	111 951	490 546	538 015
Налог на прибыль	2410	33 744	60 217	36 174	107 059	115 360
в т.ч. текущий налог на прибыль	2411			0	0	3 599
отложенный налог на прибыль	2412	0	60 217	36 174	107 059	111 761
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	31 265	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	11 978	0	0	0	0
Прочее	2460	0	5 970	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	342 370	263 412	75 777	383 487	422 655
Совокупный финансовый результат периода	2500	342 370	263 412	75 777	383 487	422 655

Приложение В

Таблица В1 – Расчеты по агрегированному балансу АО «Уфанет» за 2016-2021 гг.

Статья	Код	Абсолютные значения (ед. измерения)						Абсолютные изменения (ед. измерения)						Темп прироста, %					
Дата		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	За период	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	За период
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Активы																			
1. Внеоборотные активы																			
Нематериальные активы	1110	8 929	9 229	11 040	337 690	349 846	342 148	300	1811	326650	12156	-7698	333219	3,36	19,62	2958,79	3,60	-2,20	3731,87
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0	2 422	2 610	3 468	0	0	2422	188	858	3468	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	7,76	32,87	#ДЕЛ/0!
Основные средства	1150	1 023 898	1 244 273	2 250 845	3 072 261	3 764 130	4 507 781	220375	1006572	821416	691869	743651	3483883	21,52	80,90	36,49	22,52	19,76	340,26
Финансовые вложения	1170	841 168	23 068	395 620	541 773	686 773	686 773	-818100	372552	146153	145000	0	-154395	-97,26	1615,02	36,94	26,76	0,00	-18,35
Отложенные налоговые активы	1180	44 599	32 620	0	0	0	0	-11979	-32620	0	0	0	-44599	-26,86	-100,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	-100,00
Прочие внеоборотные активы	1190	6 376	33 878	155 928	23 417	16 924	51 854	27502	122050	-132511	-6493	34930	45478	431,34	360,26	-84,98	-27,73	206,39	713,27
Итого по разделу I	1100	1 924 970	1 343 068	2 813 433	3 977 563	4 820 283	5 592 024	-581902	1470365	1164130	842720	771741	3667054	-30,23	109,48	41,38	21,19	16,01	190,50
2. Оборотные активы																			
Запасы	1210	215 173	395 763	586 825	466 763	629 876	679 543	180590	191062	-120062	163113	49667	464370	83,93	48,28	-20,46	34,95	7,89	215,81
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	849	5 292	12 564	16 474	35 653	70	4443	7272	3910	19179	-35583	-779	523,32	137,41	31,12	116,42	-99,80	-91,76
Дебиторская задолженность	1230	536 197	682 152	1 795 880	1 669 367	1 628 205	1 723 130	145955	1113728	-126513	-41162	94925	1186933	27,22	163,27	-7,04	-2,47	5,83	221,36
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	9 566	828 416	0	0	0	33 700	818850	-828416	0	0	33700	24134	8560,00	-100,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	252,29
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	27 885	14 661	14 780	160 066	52 388	59 278	-13224	119	145286	-107678	6890	31393	-47,42	0,81	982,99	-67,27	13,15	112,58
Прочие оборотные активы	1260	2 537	44	98	3 073	4 245	93 508	-2493	54	2975	1172	89263	90971	-98,27	122,73	3035,71	38,14	2102,78	3585,77
Итого по разделу II	1200	792 207	1 926 328	2 410 147	2 315 743	2 350 367	2 589 229	1134121	483819	-94404	34624	238862	1797022	143,16	25,12	-3,92	1,50	10,16	226,84
БАЛАНС	1600	2 717 177	3 269 396	5 223 580	6 293 306	7 170 650	8 181 253	552219	1954184	1069726	877344	1010603	5464076	20,32	59,77	20,48	13,94	14,09	201,09

Продолжение таблицы В1

Статья	Код	Абсолютные значения (ед. измерения)						Абсолютные изменения (ед. измерения)						Темп прироста, %					
Дата		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12..2020	31.12.2021	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Пассивы																			
3. Капитал и резервы.																			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430	1 145 430	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340	159 191	159 745	127 796	333 873	333 873	333 873	554	-31949	206077	0	0	174682	0,35	-20,00	161,25	0,00	0,00	109,73
Резервный капитал	1360	65	65	65	65	65	57 272	0	0	0	0	57207	57207	0,00	0,00	0,00	0,00	88010,77	88010,77
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	154 298	462 924	726 336	650 662	954 149	1 069 597	308626	263412	-75674	303487	115448	915299	200,02	56,90	-10,42	46,64	12,10	593,20
Итого по разделу III	1300	1 352 791	1 820 395	2 001 845	2 157 421	2 459 546	2 641 800	467604	181450	155576	302125	182254	1289009	34,57	9,97	7,77	14,00	7,41	95,29
4. Долгосрочные обязательства																			
Заемные средства	1410	334 017	477 500	1 691 630	1 734 899	2 215 371	2 776 099	143483	1214130	43269	480472	560728	2442082	42,96	254,27	2,56	27,69	25,31	731,13
Отложенные налоговые обязательства	1420	49 681	80 945	140 490	228 970	336 029	447 790	31264	59545	88480	107059	111761	398109	62,93	73,56	62,98	46,76	33,26	801,33
Прочие обязательства	1450	0	0	72 360	105 893	143 346	149 537	0	72360	33533	37453	6191	149537	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	46,34	35,37	4,32	#ДЕЛ/0!
Итого по разделу IV	1400	383 698	558 445	1 904 480	2 069 762	2 694 746	3 373 426	174747	1346035	165282	624984	678680	2989728	45,54	241,03	8,68	30,20	25,19	779,19
5. Краткосрочные обязательства																			
Заемные средства	1510	472 534	337 415	413 910	1 320 651	932 380	1 162 721	-135119	76495	906741	-388271	230341	690187	-28,59	22,67	219,07	-29,40	24,70	146,06
Кредиторская задолженность	1520	353 856	553 141	903 345	745 472	1 083 978	1 003 306	199285	350204	-157873	338506	-80672	649450	56,32	63,31	-17,48	45,41	-7,44	183,54
Оценочные обязательства	1540	48 105	52 231	2 218	27 391	26 029	35 628	4126	-50013	25173	-1362	9599	-12477	8,58	-95,75	1134,94	-4,97	36,88	-25,94
Итого по разделу V	1500	672 092	890 556	1 317 255	2 066 123	2 016 358	2 166 027	218464	426699	748868	-49765	149669	1493935	32,51	47,91	56,85	-2,41	7,42	222,28
БАЛАНС	1700	2 408 581	3 269 396	5 223 580	6 293 306	7 170 650	8 181 253	860815	1954184	1069726	877344	1010603	5772672	35,74	59,77	20,48	13,94	14,09	239,67

Продолжение таблицы В1

Статья	Код	Удельный вес (доли)						Изменение в удельных весах (доли)						Процентное изменение в общей сумме изменений					
Дата		31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	За период	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	За период	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	За период
1	2	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
Активы																			
1. Внеоборотные активы																			
Нематериальные активы	1110	0,33	0,28	0,21	5,37	4,88	4,18	-0,05	-0,07	5,15	-0,49	-0,70	3,85	0,05	0,09	30,54	1,39	-0,76	6,10
Результаты исследований и разработок	1120	0,00	0,00	0,00	0,04	0,04	0,04	0,00	0,00	0,04	0,00	0,01	0,04	0,00	0,00	0,23	0,02	0,08	0,06
Основные средства	1150	37,68	38,06	43,09	48,82	52,49	55,10	0,38	5,03	5,73	3,68	2,61	17,42	39,91	51,51	76,79	78,86	73,58	63,76
Финансовые вложения	1170	30,96	0,71	7,57	8,61	9,58	8,39	-30,25	6,87	1,03	0,97	-1,18	-22,56	-148,15	19,06	13,66	16,53	0,00	-2,83
Отложенные налоговые активы	1180	1,64	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,64	-1,00	0,00	0,00	0,00	-1,64	-2,17	-1,67	0,00	0,00	0,00	-0,82
Прочие внеоборотные активы	1190	0,23	1,04	2,99	0,37	0,24	0,63	0,80	1,95	-2,61	-0,14	0,40	0,40	4,98	6,25	-12,39	-0,74	3,46	0,83
Итого по разделу I	1100	70,84	41,08	53,86	63,20	67,22	68,35	-29,76	12,78	9,34	4,02	1,13	-2,49	-105,38	75,24	108,83	96,05	76,36	67,11
2. Оборотные активы																			
Запасы	1210	7,92	12,11	11,23	7,42	8,78	8,31	4,19	-0,87	-3,82	1,37	-0,48	0,39	32,70	9,78	-11,22	18,59	4,91	8,50
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0,03	0,16	0,24	0,26	0,50	0,00	0,13	0,08	0,02	0,24	-0,50	-0,03	0,80	0,37	0,37	2,19	-3,52	-0,01
Дебиторская задолженность	1230	19,73	20,86	34,38	26,53	22,71	21,06	1,13	13,52	-7,85	-3,82	-1,64	1,33	26,43	56,99	-11,83	-4,69	9,39	21,72
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0,35	25,34	0,00	0,00	0,00	0,41	24,99	-25,34	0,00	0,00	0,41	0,06	148,28	-42,39	0,00	0,00	3,33	0,44
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1,03	0,45	0,28	2,54	0,73	0,72	-0,58	-0,17	2,26	-1,81	-0,01	-0,30	-2,39	0,01	13,58	-12,27	0,68	0,57
Прочие оборотные активы	1260	0,09	0,00	0,00	0,05	0,06	1,14	-0,09	0,00	0,05	0,01	1,08	1,05	-0,45	0,00	0,28	0,13	8,83	1,66
Итого по разделу II	1200	29,16	58,92	46,14	36,80	32,78	31,65	29,76	-12,78	-9,34	-4,02	-1,13	2,49	205,38	24,76	-8,83	3,95	23,64	32,89
БАЛАНС	1600	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Продолжение таблицы В1

Статья	Код	Удельный вес (доли)						Изменение в удельных весах (доли)						Процентное изменение в общей сумме изменений					
Дата		31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	3.1.12.2020	31.12.2021	За период	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	3.1.12.2020	31.12.2021	За период	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	3.1.12.2020	31.12.2021	За период
Пассивы																			
3. Капитал и резервы.																			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	47,56	35,03	21,93	18,20	15,97	14,00	-12,52	-13,11	-3,73	-2,23	-1,97	-33,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340	6,61	4,89	2,45	5,31	4,66	4,08	-1,72	-2,44	2,86	-0,65	-0,58	-2,53	0,06	-1,63	19,26	0,00	0,00	3,03
Резервный капитал	1360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,70	0,70	0,00	0,00	0,00	0,00	5,66	0,99
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6,41	14,16	13,90	10,34	13,31	13,07	7,75	-0,25	-3,57	2,97	-0,23	6,67	35,85	13,48	-7,07	34,59	11,42	15,86
Итого по разделу III	1300	56,17	55,68	38,32	34,28	34,30	32,29	-0,49	-17,36	-4,04	0,02	-2,01	-23,87	54,32	9,29	14,54	34,44	18,03	22,33
4. Долгосрочные обязательства		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00							0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Заемные средства	1410	13,87	14,61	32,38	27,57	30,89	33,93	0,74	17,78	-4,82	3,33	3,04	20,06	16,67	62,13	4,04	54,76	55,48	42,30
Отложенные налоговые обязательства	1420	2,06	2,48	2,69	3,64	4,69	5,47	0,41	0,21	0,95	1,05	0,79	3,41	3,63	3,05	8,27	12,20	11,06	6,90
Оценочные обязательства	1430	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	1450	0,00	0,00	1,39	1,68	2,00	1,83	0,00	1,39	0,30	0,32	-0,17	1,83	0,00	3,70	3,13	4,27	0,61	2,59
Итого по разделу IV	1400	15,93	17,08	36,46	32,89	37,58	41,23	1,15	19,38	-3,57	4,69	3,65	25,30	20,30	68,88	15,45	71,24	67,16	51,79
5. Краткосрочные обязательства																			
Заемные средства	1510	19,62	10,32	7,92	20,99	13,00	14,21	-9,30	-2,40	13,06	-7,98	1,21	-5,41	-15,70	3,91	84,76	-44,26	22,79	11,96
Кредиторская задолженность	1520	14,69	16,92	17,29	11,85	15,12	12,26	2,23	0,37	-5,45	3,27	-2,85	-2,43	23,15	17,92	-14,76	38,58	-7,98	11,25
Доходы будущих периодов	1530	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Оценочные обязательства	1540	2,00	1,60	0,04	0,44	0,36	0,44	-0,40	-1,56	0,39	-0,07	0,07	-1,56	0,48	-2,56	2,35	-0,16	0,95	-0,22
Прочие обязательства	1550	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу V	1500	27,90	27,24	25,22	32,83	28,12	26,48	-0,66	-2,02	7,61	-4,71	-1,64	-1,43	25,38	21,84	70,01	-5,67	14,81	25,88
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Приложение С

Таблица С1 – Анализ отчета о финансовых результатах АО «Уфанет» за 2017-2021 гг.

Наименование показателя	Код	2017	2018	2019	2020	2021	Изменение							
							Абсолютное				Темп прироста			
							2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Выручка	2110	3 241 271	3 881 926	4 585 376	5 154 647	6 112 370	640 655	703 450	569 271	957 723	0,1977	0,1812	0,1241	0,1858
Себестоимость продаж	2120	1 860 492	2 234 274	2 868 009	3 014 918	3 652 096	373 782	633 735	146 909	637 178	0,2009	0,2836	0,0512	0,2113
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 380 779	1 647 652	1 717 367	2 139 729	2 460 274	266 873	69 715	422 362	320 545	0,1933	0,0423	0,2459	0,1498
Коммерческие расходы	2210	371 636	455 965	558 996	570 869	675 004	84 329	103 031	11 873	104 135	0,2269	0,2260	0,0212	0,1824
Управленческие расходы	2220	692 571	793 950	880 078	933 884	1 123 185	101 379	86 128	53 806	189 301	0,1464	0,1085	0,0611	0,2027
Прибыль (убыток) от продаж	2200	316 572	397 737	278 293	634 976	662 085	81 165	-119 444	356 683	27 109	0,2564	-0,3003	1,2817	0,0427
Доходы от участия в других организациях	2310	0	667	1	0	1	667	-666	-1	1	#ДЕЛ/0!	-0,9985	-1,0000	#ДЕЛ/0!
Проценты к получению	2320	92 342	62 846	246	1 582	2 190	-29 496	-62 600	1 336	608	-0,3194	-0,9961	5,4309	0,3843
Проценты к уплате	2330	70 863	123 988	131 616	89 400	96 709	53 125	7 628	-42 216	7 309	0,7497	0,0615	-0,3208	0,0818
Прочие доходы	2340	216 443	433 074	495 961	233 887	196 921	216 631	62 887	-262 074	-36 966	1,0009	0,1452	-0,5284	-0,1581
Прочие расходы	2350	168 881	440 737	530 934	290 499	226 473	271 856	90 197	-240 435	-64 026	1,6097	0,2047	-0,4529	-0,2204
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	385 613	329 599	111 951	490 546	538 015	-56 014	-217 648	378 595	47 469	-0,1453	-0,6603	3,3818	0,0968
Налог на прибыль	2410	33 744	60 217	36 174	107 059	115 360	26 473	-24 043	70 885	8 301	0,7845	-0,3993	1,9596	0,0775
в т.ч. текущий налог на прибыль	2411			0	0	3 599	0	0	0	3 599	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!
отложенный налог на прибыль	2412	0	60 217	36 174	107 059	111 761	60 217	-24 043	70 885	4 702	#ДЕЛ/0!	-0,3993	1,9596	0,0439
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	31 265	0	0	0	0	-31 265	0	0	0	-1,0000	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!
Изменение отложенных налоговых активов	2450	11 978	0	0	0	0	-11 978	0	0	0	-1,0000	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!
Прочее	2460	0	5 970	0	0	0	5 970	-5 970	0	0	#ДЕЛ/0!	-1,0000	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!
Чистая прибыль (убыток)	2400	342 370	263 412	75 777	383 487	422 655	-78 958	-187 635	307 710	39 168	-0,2306	-0,7123	4,0607	0,1021
Совокупный финансовый результат периода	2500	342 370	263 412	75 777	383 487	422 655	-78 958	-187 635	307 710	39 168	-0,2306	-0,7123	4,0607	0,1021

Приложение D

Таблица D1 – Коэффициенты ликвидности АО «Уфанет» за 31.12.2016-31.12.2021 гг.

№	Показатель	Значения						Изменения				
		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	Абсолютная ликвидность	0,0481	1,0057	0,0112	0,0785	0,0263	0,0436	0,9575	-0,9944	0,0673	-0,0522	0,0173
2	Промежуточная ликвидность	0,7371	1,8194	1,3769	0,8973	0,8444	0,8525	1,0823	-0,4425	-0,4796	-0,0530	0,0081
3	Текущая ликвидность	1,0179	2,2978	1,8328	1,1359	1,1809	1,2154	1,2799	-0,4651	-0,6969	0,0450	0,0345
4	Общая ликвидность	1,1129	1,7046	1,0407	0,8904	0,7474	0,7425	0,5917	-0,6639	-0,1503	-0,1430	-0,0048

Приложение Е

Таблица Е1 – Расчет типа финансовой устойчивости АО «Уфанет» за 31.12.2016-31.12.2021 гг.

№	Показатель	Абсолютные показатели						Изменение				
		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	Собственный капитал.	1 507 089	1 820 395	2 001 845	2 157 421	2 459 546	2 641 800	313 306	181 450	155 576	302 125	182 254
2	ВА.	1 924 970	1 343 068	2 813 433	3 977 563	4 820 283	5 592 024	-581 902	1 470 365	1 164 130	842 720	771 741
3	СОС.	-417 881	477 327	-811 588	-1 820 142	-2 360 737	-2 950 224	895 208	-1 288 915	-1 008 554	-540 595	-589 487
4	ДО.	383 698	558 445	1 904 480	2 069 762	2 694 746	3 373 426	174 747	1 346 035	165 282	624 984	678 680
5	КК и З.	472 534	337 415	413 910	1 320 651	932 380	1 162 721	-135 119	76 495	906 741	-388 271	230 341
6	Запасы и НДС.	216 022	401 055	599 389	483 237	665 529	679 613	185 033	198 334	-116 152	182 292	14 084
7	Излишек или недостаток СОС.	-633 903	76 272	-1 410 977	-2 303 379	-3 026 266	-3 629 837	710 175	-1 487 249	-892 402	-722 887	-603 571
8	Излишек или недостаток СОС + ДО.	-250 205	634 717	493 503	-233 617	-331 520	-256 411	884 922	-141 214	-727 120	-97 903	75 109
9	Излишек или недостаток СОС + ДО + КК и З.	222 329	972 132	907 413	222 329	972 132	907 413	749 803	-64 719	-685 084	749 803	-64 719
10	Тип устойчивости	неустойчивое финансовое состояние	абсолютная устойчивость	нормальная устойчивость	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние					

Таблица Е2 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости АО «Уфанет» за 31.12.2016-31.12.2021 гг.

№	Показатель	Значения						Изменения				
		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	Мультипликатор собственного капитала	1,8029	1,7960	2,6094	2,9171	2,9154	3,0968	-0,0069	0,8134	0,3077	-0,0016	0,1814
2	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,6959	0,7276	0,7478	0,6717	0,7188	0,7352	0,0317	0,0202	-0,0761	0,0471	0,0164
3	Коэффициент маневренности	-0,2773	0,2622	-0,4054	-0,8437	-0,9598	-1,1167	0,5395	-0,6676	-0,4382	-0,1162	-0,1569
4	Коэффициент финансовой зависимости (самофинансирование)	0,7710	0,7673	1,6083	1,9044	1,9049	2,0834	-0,0037	0,8410	0,2961	0,0005	0,1785
5	Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций	1,0181	0,5646	0,7202	0,9409	0,9352	0,9296	-0,4535	0,1556	0,2207	-0,0058	-0,0056
6	Коэффициент покрытия процентов	4,4674	3,2079	2,1144	7,1026	6,8462	1,5278	-1,2595	-1,0934	4,9882	-0,2565	-5,3183
7	Коэффициент структуры долгосрочных вложений	5,7631	2,8127	1,6631	2,2927	2,1758	2,0143	-2,9504	-1,1496	0,6295	-0,1168	-0,1615
8	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	-0,1538	0,1460	-0,1554	-0,2892	-0,3292	-0,3606	0,2998	-0,3014	-0,1338	-0,0400	-0,0314

Приложение F

Таблица F1 – Анализ оборотных показателей деловой активности АО «Уфанет» за 2017-2021 гг.

№	Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.					Абсолютный прирост, тыс. руб.				Темп роста, %			
		2017	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8=4-3	9=5-4	10=6-5	11=7-6	12=4/5	13=5/4	14=6/5	15=7/6
1	Объем продаж готовой продукции, товаров, работ и услуг (оборот)	3 241 271	3 881 926	4 585 376	5 154 647	6 112 370	640 655	703 450	569 271	957 723	1,1977	1,1812	1,1241	1,1858
2	Прибыль от продаж	316 572	397 737	278 293	634 976	662 085	81 165	-119 444	356 683	27 109	1,2564	0,6997	2,2817	1,0427
3	Чистая прибыль	342 370	263 412	75 777	383 487	422 655	-78 958	-187 635	307 710	39 168	0,7694	0,2877	5,0607	1,1021
4	Величина авансированного капитала (Активов).	2717177	3269396	5223580	6293306	7170650	552 219	1 954 184	1 069 726	877 344	1,2032	1,5977	1,2048	1,1394

Таблица F2 – Коэффициенты оборачиваемости и длительности одного оборота АО «Уфанет» за 2017-2021 гг.

№	Показатель	Значения					Изменения			
		2017	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
1	Коэффициент оборачиваемости активов	1,0828	0,9141	0,7963	0,7657	0,7963	-0,1687	-0,1179	-0,0306	0,0306
2	Длительность одного оборота (дней)	337,0744	399,2781	458,3772	476,6906	458,3692	62,2037	59,0991	18,3135	-18,3214
3	Коэффициент оборачиваемости запасов	6,0300	4,4666	5,2982	5,2490	5,4301	-1,5635	0,8317	-0,0493	0,1811
4	Длительность одного оборота (дней)	60,5305	81,7183	68,8907	69,5375	67,2185	21,1878	-12,8275	0,6467	-2,3190
5	Фондоотдача (оборачиваемость основных производственных фондов)	2,8580	2,2213	1,7228	1,5080	1,4779	-0,6367	-0,4985	-0,2148	-0,0301
6	Длительность одного оборота (дней)	127,7095	164,3151	211,8620	242,0421	246,9785	36,6056	47,5469	30,1801	4,9364
7	Коэффициент оборачиваемость ДЗ	5,3208	3,1331	2,6465	3,1263	3,6477	-2,1877	-0,4866	0,4798	0,5214
8	Длительность одного оборота (дней)	68,5992	116,4991	137,9184	116,7504	100,0624	47,8999	21,4193	-21,1680	-16,6879
9	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,8912	2,0027	2,1893	2,2074	2,3678	0,1115	0,1866	0,0181	0,1604
10	Длительность одного оборота (дней)	193,0037	182,2538	166,7191	165,3548	154,1543	-10,7499	-15,5347	-1,3643	-11,2005
11	Коэффициент оборачиваемость КЗ	7,1473	5,3305	5,5620	5,6352	5,8568	-1,8167	0,2315	0,0732	0,2216
12	Длительность одного оборота (дней)	51,0685	68,4734	65,6236	64,7716	62,3211	17,4049	-2,8498	-0,8521	-2,4505
13	Коэффициент оборачиваемости общей задолженности	2,5335	1,6818	1,2515	1,1724	1,1998	-0,8516	-0,4304	-0,0791	0,0274
14	Длительность одного оборота (дней)	144,0708	217,0243	291,6581	311,3358	304,2149	72,9536	74,6338	19,6777	-7,1209
15	Коэффициент оборачиваемости привлеченного финансового капитала (задолженность по кредитам)	3,9980	2,6584	1,7769	1,6619	1,7251	-1,3395	-0,8815	-0,1150	0,0632
16	Длительность одного оборота (дней)	91,2968	137,2986	205,4137	219,6275	211,5872	46,0018	68,1151	14,2139	-8,0403