

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ А.Б. Левина  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Совершенствование использования ресурсного потенциала ООО  
«Аквагород» (г. Челябинск) как направление повышения  
экономической эффективности

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ-38.03.01.2017.325-2518 ПЗ ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ А.Б. Васильевский  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы  
студент группы ВШЭУ-565  
\_\_\_\_\_ Г.Р. Грудинина  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ А.Б. Васильевский  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Грудинина Г.Р. Совершенствование использования ресурсного потенциала ООО «Аквагород» (г. Челябинск) как направление повышения экономической эффективности. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ-565, 81 с., 6 ил., 24 табл., библиогр. список – 46 наим., 2 прил.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических положений и разработка методических подходов к повышению эффективности хозяйственной деятельности ООО «Аквагород» на основе использования ресурсного потенциала.

Структура ВКР включает в себя три главы.

В первой главе рассмотрены теоретические подходы к оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятий в сфере услуг, использование ресурсного потенциала, приведен зарубежный опыт и факторы, повышающие эффективность в условиях кризиса.

Вторая глава посвящена экономической деятельности ООО «Аквагород», дана общая характеристика предприятия, проведен анализ финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

В третьей главе выпускной квалификационной работы разработаны мероприятия по эффективному использованию ресурсного потенциала, проведены необходимые расчеты и экономическое обоснование мероприятий.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   |    |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ .....  | 5  |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ<br>ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....                  | 8  |
| 1.1 Оценка эффективности хозяйственной деятельности<br>предприятий в сфере услуг .....                | 8  |
| 1.2 Факторы, повышающие эффективность в условиях кризиса.<br>Зарубежный опыт.....                     | 16 |
| 1.3 Повышение эффективности на основе использования ресурсного<br>потенциала.....                     | 24 |
| 2 АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ<br>ООО «АКВАГОРОД» .....                               | 31 |
| 2.1 Общая характеристика организации ООО «Аквагород».....   | 31 |
| 2.2 Финансовый анализ хозяйственной деятельности.....   | 37 |
| 2.3 Анализ использования ресурсного потенциала.....   | 51 |
| 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ<br>ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА<br>ООО «АКВАГОРОД»..... | 64 |
| 3.1 Пути повышения эффективности использования ресурсов.....  | 64 |
| 3.2 Экономическое обоснование мероприятий.....  | 68 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....  | 71 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....   | 74 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ .....  | 79 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «Аквагород» .....  | 79 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатов ООО<br>«Аквагород».....                                  | 81 |

## ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью комплексного анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются бизнес-планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия и их чувствительность к управленческим воздействиям, вырабатывается экономическая стратегия развития [16].

В условиях современных рыночной экономики кардинально меняются сущность хозяйственного механизма, характер деятельности экономических служб предприятий. Предъявляются более жесткие требования к качеству и надежности самостоятельно разрабатываемых предприятиями плановых показателей. В свою очередь планирование в современных реалиях невозможно без глубоких аналитических исследований рынка и производства, без прогнозов, составляемых на базе аналитических исследований.

Устойчивое функционирование предприятий, эффективное использование ресурсного потенциала, их выживание в условиях современного нестабильного рынка, таким образом, во многом зависит от эффективной профессиональной деятельности экономистов в их новом качестве – экономистов-аналитиков [27].

Актуальностью данной темы в настоящее время является то, что многое предприятия на нашем рынке нуждаются в эффективной хозяйственной деятельности с рациональным использованием ресурсов. Для этого необходимо полное и качественное проведение комплексного анализа предприятия экономистом-аналитиком.

Безусловна и актуальность решения проблем для конкретного экономического субъекта (ООО «Аквагород»), так как повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предоставляет дополнительные конкурентные преимущества.

Целью работы – изучение теоретических положений и разработка методических подходов к повышению эффективности хозяйственной деятельности ООО «Аквагород» на основе использования ресурсного потенциала.

Задачи работы:

- освоить теоретические аспекты повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия;
- освоить теоретические аспекты повышения использования ресурсного потенциала предприятий;
- провести финансовый анализ хозяйственной деятельности на примере ООО «Аквагород»;
- провести анализ использования ресурсного потенциала на примере ООО «Аквагород»;
- разработать мероприятия по эффективному использованию ресурсного потенциала ООО «Аквагород».

Объект работы – ООО «Аквагород», физкультурно-оздоровительный комплекс, расположенный в г. Челябинск. Предприятие специализируется на деятельности гостиниц, ресторанов, спа-номеров.

Предметом исследования является хозяйственная деятельность предприятия.

Вхождение России в ВТО существенно обостряет конкурентную борьбу отечественных предприятий на мировых рынках. Анализ факторов, сдерживающих динамику экономического развития российских предприятий, показал, что основными причинами в настоящее время являются отставание роста инвестиций в основной капитал и низкая эффективность использования производственных ресурсов. Сложившаяся ситуация влияет на снижение

конкурентоспособности и уровень экономического развития как предприятий, так и страны в целом.

Основным внутренним источником развития, может стать рост эффективности использования ресурсного потенциала предприятий. Решение данной задачи обусловлено поиском современных подходов к управлению ресурсным потенциалом как динамической системой ресурсов, эффективное взаимодействие которых в производственном процессе обеспечит достижение дополнительных результатов [36].

Экономическим ресурсам свойственны все основные элементы рыночных отношений: спрос, предложение и цена.

Совокупность всех ресурсов и способность трудовых коллективов постоянно повышать эффективность их использования представляют собой экономический потенциал предприятия. Он определяется не только реализованными возможностями, но и выявленными резервами развития экономики предприятия.

Повышение эффективности использования основных фондов, ускорение оборачиваемости средств сокращают расходы по их содержанию. Рациональное использование трудового потенциала, рост производительности труда являются важными факторами экономики средств на оплату труда работников. Следовательно, анализ ресурсов имеет большое значение для обеспечения эффективного и устойчивого развития экономики предприятия.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятий в сфере услуг

Деятельность сферы услуг характеризуется разнообразием, спецификой и разноаспектностью видов деятельности. Сфера услуг в рыночной экономике занимает определяющее положение и требует пристального внимания с точки зрения совершенствования повышения эффективности ее деятельности [35].

На данный момент отсутствует единый метод оценки эффективности деятельности предприятия.

На практике применяются различные методические рекомендации, разные группы показателей, по-разному рассчитываются величины отдельных показателей, коэффициентов и критериев. Состав и структура оцениваемых показателей также различаются.

Можно оценивать производственно-хозяйственную деятельность предприятия по следующим видам эффекта: экономический, научно-технический, социальный и экологический. Каждый вид эффекта характеризует комплекс показателей. Например, экономический эффект характеризует прибыль, прирост объема продаж, улучшение использования ресурсов; научно-технический эффект характеризуется научными и техническими результатами; социальный эффект – ростом числа рабочих мест, повышением степени безопасности работников, улучшением условий труда; экологический эффект – снижением выбросов в атмосферу и воду вредных веществ, улучшением экологических параметров выпускаемых новшеств и др. [1].

Различают так же потенциальный, плановый, фактический (коммерческий) эффект. В зависимости от продолжительности периода эффект оценивается за

расчетный период, годовой и поквартальный. Возможны и другие признаки характеристик эффективности [4].

Выявление эффективности хозяйственной деятельности предприятия – это одна из основных задач комплексного экономического анализа, который представляет собой совокупность определенных принципов, методов и приемов всестороннего изучения хозяйственной деятельности предприятия [10].

При этом необходимо различать следующие экономические категории: экономический результат, экономический эффект и экономическую эффективность.

Экономический результат – это абсолютное значение какого-либо показателя, характеризующего деятельность предприятия. Результат может измеряться как в стоимостном выражении, так и в натуральном.

Экономический эффект – разница между результатами экономической деятельности и затратами, произведенными для их получения. Выражается через валовой доход и прибыль.

Под экономической эффективностью понимается соизмерение полученного результата или эффекта в стоимостном выражении с имеющимися ресурсами (материальными, трудовыми, финансовыми, информационными) и производственными затратами по достижению этих результатов [6].

Эффективность это отношение результата на затраты. Эффективность существует тогда, когда результат стремится к максимуму, а затраты к минимуму [2].

Таким образом, для оценки экономической эффективности используются показатели, характеризующие и результаты деятельности, и экономический эффект [6].

К числу хотя и весьма условных, но довольно объективных показателей эффективности деятельности предприятий прежде всего относятся показатели оборачиваемости капитала и рентабельности. В процессе анализа определяются

их уровень и динамика. Порядок исчисления различных финансовых коэффициентов состоит в следующем.

Показатели эффективности авансированных ресурсов определяются как частное от деления стоимости реализованной продукции к объему авансируемых ресурсов.

Показатели эффективности потребленных ресурсов рассчитываются как отношение стоимости реализованной продукции к объему потребленных ресурсов (затрат) [43].

Оборачиваемость средств или их источников исчисляется как частное от деления выручки от реализации на среднюю величину средств или их источников.

Рентабельность средств или их источников определяется как отношение прибыли к средней величине средств или их источников.

Рентабельность продаж можно рассчитать путем деления прибыли на объем выручки от реализации продукции, работ и услуг.

Таким образом, прибыль и рентабельность – основные показатели оценки эффективности работы предприятия. Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятий, а с другой – источник доходов государственного и местного бюджета [23].

Анализ эффективности проводится в несколько этапов:

- анализируется прибыль по составу в динамике;
- проводится факторный анализ прибыли от реализации;
- анализируются показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности;
- анализируются причины отклонения от бизнес-плана;
- дается оценка эффективности деятельности предприятия;
- разрабатываются мероприятия по улучшению деятельности предприятия [46].

Анализ и оценка экономической эффективности деятельности предприятия как часть оценки финансового состояния предприятия предполагает наличие

исходных данных. Такими исходными данными являются баланс и отчет о финансовых результатах, т.е. основные формы отчетности бухгалтерского учета [34].

#### Формирование прибыли

Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от вне реализационных операций.

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся у предприятия, исчисляется как разница между балансовой прибылью и величиной уплаченных в бюджет налогов из прибыли.

Льготируемая прибыль – часть балансовой прибыли, не подлежащая налогообложению по действующему законодательству.

Налогооблагаемая прибыль – прибыль, подлежащая налогообложению по установленным ставкам [3].

Формирование балансовой прибыли представлено на рисунке 1.1.

Валовая прибыль в большей части зависит от реализации, поэтому проведение факторного анализа прибыли от реализации позволяет:

- оценить резервы повышения эффективности производства;
- сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции в натуральных измерителях, ее структуры, себестоимости и уровня цен [8].



Рисунок 1.1 – Формирование балансовой прибыли

Модель зависимости прибыли от перечисленных факторов представлена в формуле (1).

$$П = Q_{\text{общ}} \cdot \sum_{i=1}^n D_i (p_i - C_i) \quad (1)$$

где, П – прибыль;

Q – объем реализации продукции;

n – количество наименований изделий в номенклатуре продукции;

D – структура продукции;

p – уровень цены;

C – себестоимость продукции.

Для упрощения процедуры анализа может быть использован следующий порядок изучения влияния факторов на прибыль:

– рассматривается влияние факторов первого порядка (цена реализации и себестоимость) на прибыль от единицы продукции по каждому наименованию;

– рассчитывается влияние факторов второго порядка (структурные сдвиги и удельная прибыль по каждому наименованию продукции) на усредненную величину прибыли на единицу продукции;

– оценивая влияние общего объема выпуска продукции и прибыли от единицы продукции на прибыль от реализации [13].

Показатели рентабельности

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточного для нормального функционирования предприятия [41].

Основными показателями рентабельности являются следующие.

Рентабельность активов (имущества)  $P_a$  показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы, представлена в формуле (2).

$$P_a = \frac{\Pi_q}{A} = \frac{V_p}{A} \cdot \frac{\Pi_q}{V_p} \quad (2)$$

где,  $P_a$  – рентабельность активов;

$\Pi_{ч}$  – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль);

$A$  – средняя величина активов (валюта баланса);

$V_p$  – объем реализованной продукции.

Рентабельность текущих активов  $R_{та}$ , показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного рубля, вложенного в текущие активы, представлена в формуле (3).

$$R_{та} = \frac{\Pi_{ч}}{T_A} \quad (3)$$

где,  $R_{та}$  – рентабельность текущих активов;

$T_A$  – средняя величина текущих активов.

Рентабельность инвестиций  $R_{и}$  – показатель, отражающий эффективность использования средств, инвестированных в предприятие, можно рассчитать по формуле (4).

$$R_{и} = \frac{\Pi}{СК+ДО} \quad (4)$$

где,  $R_{и}$  – рентабельность инвестиций;

$\Pi$  – общая сумма прибыли за период;

$СК$  – средняя величина собственного капитала;

$ДО$  – средняя величина долгосрочных обязательств.

Рентабельность собственного капитала отражает долю прибыли в собственном капитале, рассчитывается по формуле (5).

$$R_{СК} = \frac{\Pi_{ч}}{СК} \quad (5)$$

где,  $R_{СК}$  – рентабельность собственного капитала;

$СК$  – средняя величина собственного капитала.

Рентабельность основной деятельности показывает, какова доля прибыли от реализации продукции (работ, услуг) основного вида деятельности в сумме затрат на производство:

$$R_{д} = \frac{\Pi_p}{З} \quad (6)$$

где,  $R_d$  – рентабельность основной деятельности;

$\Pi_p$  – прибыль от реализации;

$Z$  – затраты на производство продукции.

Рентабельность производства (фондов) показывает, насколько эффективна отдача производственных фондов и представлена в формуле (7).

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi}{\text{ОПФ} + \text{МОА}} \quad (7)$$

где,  $R_{\Pi}$  – рентабельность производства;

ОПФ – средняя величина основных производственных фондов;

МОА – средняя величина материальных оборотных средств.

Показатель рентабельности производства находится в прямой зависимости от рентабельности продукции и обратной зависимости от изменения фондоемкости продукции.

Рентабельность реализованной продукции показывает размер прибыли на рубль реализованной продукции и рассчитывается по формуле (8).

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{V_p} \quad (8)$$

где,  $R_{\Pi}$  – рентабельность реализованной продукции.

Этот показатель свидетельствует об эффективности не только хозяйственной деятельности предприятия, но и процессов ценообразования.

Модифицированным показателем рентабельности продукции является рентабельность объема продаж, выраженная формулой (9).

$$P_{V\Pi} = \frac{\Pi_p}{V_p} = \frac{V_p - S}{V_p} \quad (9)$$

где,  $P_{V\Pi}$  – рентабельность объема продаж;

$S$  – цена [17].

В последние годы формируются другие критерии и акценты в понимании и эффективности работы предприятий сферы услуг. Становится очевидным, что недостаточно различать эффективность результативную (связанную с

сопоставлением результатов и целей) и экономическую (ресурсно-затратную). Необходим анализ обоснованности целей деятельности предприятий, а также самих критериев эффективности, что поднимает эту проблему на более широкий уровень рассмотрения [25].

## 1.2 Зарубежный опыт. Факторы, повышающие эффективность в условиях кризиса

Основными способами повышения эффективности являются инновационная деятельность и реструктуризация. В соответствии с текущими тенденциями в мировой практике формируется спрос на услуги аутсорсинга, который является наиболее новой и эффективной стратегией.

Экономическая сущность аутсорсинга состоит в передаче третьей стороне не только отдельных производственных процессов, но так же полномочий, ответственности и рисков на основании контракта.

Помимо таких преимуществ от применения аутсорсинга, как высвобождение денежных средств и концентрация на основной деятельности, существуют определенные недостатки – это наличие риска убытков и риска утечки информации. Объектами аутсорсинга являются процессы несвязанные с основной деятельностью, требующие определенного оборудования и квалификации персонала, а так же занимающие много рабочего времени и монотонные по своему характеру работ.

С каждым годом в мировой практике возрастает доля использования аутсорсинга в таких отраслях как автомобильная промышленность, производство потребительских товаров, компьютерная техника. Так же в мировой практике наибольшая доля передачи на аутсорсинг осуществляется в сфере информационных технологий, маркетинга и в сфере производства. Аутсорсинг в сфере производства является наиболее сложным в связи с тем, что предприятию-

аутсорсеру необходимы не только квалифицированный персонал, но и определенное оборудование и производственные площади.

В мировой практике формируется спрос на услуги аутсорсинга, что способствует его росту. Некоторые отрасли производств, все больше передают свои подразделения на аутсорсинг. При этом в каждой отдельной отрасли наблюдается различные темпы роста. На сегодня лидирующие предприятия автомобильной промышленности передали 70 % своего 2 производства на аутсорсинг.

В большинстве отраслей мировой промышленности аутсорсинг стал повседневной практикой. Например, в автомобильной промышленности 2/3 оборота, составляющего 750 млрд. долл. в год, приходится на поставки комплектующих от специализированных изготовителей по аутсорсингу. В электронной промышленности изготовители готовых приборов и оборудования передают на изготовление по аутсорсингу в среднем 73 % комплектующих, а 40 % ведущих изготовителей – 90 %. В фармацевтической промышленности стоимость контрактов по аутсорсингу на разработку и производство изделий составляет 30 млрд. долл., а среднегодовые темпы прироста 17-20 %.

Зарубежные страны активно переходят от кооперации к аутсорсингу, экономя тем самым как средства на зарплату своим рабочим, так и общецеховые издержки на содержание и ремонт оборудования. В предприятиях начинает преобладать ориентация на рост и гибкость бизнеса, а не на снижение стоимости услуг, что ведет за собой рост числа аутсорсеров. Аутсорсинг позволяет предприятиям не только снизить издержки, но и сконцентрироваться на основной деятельности, что способствует росту внедрения аутсорсинга на предприятиях [22].

Так же среди зарубежных научных исследований выделяют пять условно отдельных подходов (научных школ) в области анализа финансовой отчетности, которые являются взаимодополняющими.

Появление школы эмпирических прагматиков связывают с работами Роберта Фоулка, посвященными анализу кредитоспособности компаний, в которых была попытка обоснования выбора системы относительных показателей, цель которых выявление уровня платежеспособности. Представители этой школы считали данный аспект наиболее важным, и при проведении анализа использовали показатели оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности. Стоит отметить их особый вклад в теорию комплексного экономического анализа: они впервые произвели расчет аналитических и финансовых коэффициентов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Представители школы мультивариантных аналитиков (например, Александр Уолл) в своих исследованиях уделяли особое внимание разработке критериев кредитоспособности. Их работы базировались на допущении, что для аналитических коэффициентов, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности, существует определенный диапазон нормативных значений, а соответственно их цель заключалась в разработке указанных нормативов. Ими применялись методы статистики для расчета отраслевых коэффициентов, которым, как было выявлено, свойственна пространственно-временная мультиколлинеарность. Данный факт обусловил необходимость произвести классификацию системы коэффициентов по группам.

Школа мультивариантных аналитиков (Джеймс Блисс и Артур Винакор) в своих исследованиях сделала основной упор на разработку пирамиды финансовых показателей на основе имитационных моделей, в которой основными элементами являются частные и обобщающие коэффициенты и показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний.

Идеи этой школы сделали, основываясь на предпочтении перспективный анализ ретроспективному анализу. Главная задача школы аналитиков заключается

в выборе определенных коэффициентов, наиболее точно предсказывающих банкротство.

Исследования школы участников фондового рынка являются наиболее современными в области комплексного анализа. По их мнению, (например, Джордж Фостер) ценность бухгалтерской отчетности заключается в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования в те или иные ценные бумаги и степени связанного с ним риска.

Применение зарубежных моделей к финансовому анализу отечественных предприятий требует осторожности, так как они не учитывают специфику бизнеса и экономическую ситуацию в стране. В связи с чем возникает необходимость разработки отечественных методик с учетом специфики отраслей и макроэкономической ситуации. Таким образом, экономический анализ выступает инструментом для разработки управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния предприятия, способом построения прогнозного баланса, а также используется для оценки профессионального мастерства и деловых качеств руководителей предприятия, финансовых служб и специалистов [19].

В условиях экономического кризиса внимание к финансовой и экономической деятельности на предприятии, безусловно, повышается. С одной стороны, ситуация падения оборотов и прибыльности – сокращение издержек. Так если в условиях бурного роста рынка можно было позволить себе вести деятельность предприятия на «интуитивном» подходе, то в кризисных условиях необходимо грамотно и креативно подходить к ведению бизнеса в малобюджетных условиях.

С другой стороны, именно грамотный подход может (и должен) в условиях кризиса найти пути для выживания и, возможно, даже роста компании. Главной задачей является – оценить и, по возможности, снизить риски, а так же эффективно использовать новые возможности, появляющиеся на рынке [33].

В условиях кризиса и рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют самые разнообразные факторы. Их можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от направленности действия все факторы можно объединить в две группы: позитивные и негативные.

В зависимости от места возникновения все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от деятельности самого предприятия, т.е. само предприятие их порождает.

Внутренние факторы настолько разнообразны, что лучшего понимания, учета, анализа и выявления резервов производства их также целесообразно объединить в следующие группы:

- связанные личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях кризиса;
- связанные с ускорением НТП, с инновационной политикой предприятия;
- связанные с совершенствованием организации производства и труда, управлением предприятием;
- связанные с организационно-правовой формой хозяйствования;
- связанные с созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе;
- связанные со спецификой производства и отрасли;
- связанные с качеством и конкурентоспособностью продукции, с управлением издержками и ценовой политикой;
- связанные с амортизационной и инвестиционной политикой.

Данная классификация является условной и не отражает всего многообразия факторов, но позволяет более детально представить внутренние факторы и их влияние на эффективность предприятия [31].

Эффективность работы предприятия в значительной степени зависит и от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы:

– связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка. В основном это проявляется в изменении спроса и предложения, а так же в колебании цен;

– связанные с изменениями политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе;

– связанные с инфляционными процессами;

– связанные с деятельностью государства.

В современных условиях именно от государства в значительной мере зависит эффективность деятельности российских предприятий, прежде всего создание цивилизационного рынка и правил игры на этом рынке, т.е. создание правовой основы, обеспечение надлежащего правопорядка в стране, и ее национальной безопасности, стабилизации экономики, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий, защита конкуренции, разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства [7].

В условиях кризиса предприятию необходимо не только выжить, но и обойти конкурентов в этой нелегкой экономической борьбе поможет более агрессивный подход к продажам. Желание компании удовлетворить потребности клиентов выходит в этой ситуации на первый план. Продвигать свой продукт или услугу таким образом, чтобы сделать их максимально полезными и важными для потребителя. Необходимо решить проблему, удовлетворить нужды и сделать жизнь потребителей лучше, причем по выгодной цене [11].

Следует отметить, что кризис открывает небывалые возможности для самых активных и бесстрашных. Ведь сейчас часть конкурентов, которые ранее переоценили свои возможности и оказались под бременем кредитов, вынуждены покинуть рынок. Другая часть конкурентов, в испуге затаилась, и, как им показалось наиболее благоразумным, выбрала выжидательную стратегию, по максимуму сократив свою активность в надежде на лучшие времена. Сейчас именно то время, когда с минимумом усилий на многих рынках можно выйти на лидирующие позиции. Или, по крайней мер, завоевать новые сегменты рынка,

новые группы покупателей, которых не так тщательно, как раньше, обретают конкуренты.

Конечно, агрессивная завоевательная стратегия требует не только бесстрашия и активности, но и грамотной аналитики, хорошо поставленной конкурентной разведки, тщательного взвешенного анализа возникающих возможностей, и строгой оценки рисков.

Основной задачей антикризисных методов теперь становятся использование внутренних фундаментальных инструментов, направленных на повышение доходности бизнеса, таких как ценообразование, оптимизация ассортимента, контроль над изменениями потребностей и структуры спроса потребителей и адекватное им оперативное изменение предложения компании [45].

Для анализа эффективности используется определенная система показателей, отражающая взаимосвязь факторов, источников и конечных результатов хозяйственной деятельности (рисунок 1.2).

Теоретически ясно, что в целом динамика технико-организационного уровня производства проявляется в показателях интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов, значит, совершенствование управления всеми факторами должно отражаться в динамике производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи основных производственных фондов (отражающей амортизациоотдачу и оборачиваемость основных фондов) и оборачиваемости оборотных средств. По динамике этих показателей можно охарактеризовать эффективность внедряемой реформы управления, нацеленной на рыночные отношения [42].



Рисунок 1.2 – Факторы, показатели и конечные результаты интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности

### 1.3 Повышение эффективности на основе использования ресурсного потенциала

Каждая организация для нормального функционирования должна иметь необходимое ей ресурсное обеспечение. Успешное развитие хозяйственно-финансовой деятельности зависит от обоснованного формирования и рационального использования всех ресурсов предприятия [21].

Показатели, характеризующие ресурсы предприятия и эффективность их использования, можно разделить на три подгруппы.

Первая подгруппа – показатели, характеризующие финансовые ресурсы предприятия:

- основные средства (их сумма, состав, показатели эффективности использования);
- оборотные средства в целом (общая сумма, состав и структура с точки зрения покрытия, показатели оборачиваемости и т.п.);
- капитал (структура, показатели эффективности использования).

Кроме того, целесообразно в эту подгруппу включить показатели финансового состояния предприятия – устойчивость, ликвидность, платежеспособность.

Вторая подгруппа – показатели, характеризующие трудовые ресурсы предприятия:

- численность работников (общая численность, структура, показатели движения рабочей силы, производительность труда и т.п.);
- расходы на оплату труда (сумма, уровень, структура, средняя заработная плата, эффективность использования расходов на оплату труда и т.п.).

Третья подгруппа – показатели, характеризующие материальные ресурсы предприятия:

- основные фонды (состав, структура);
- товарные запасы (сумма, состояние на дату, средние запасы, оборачиваемость и т.п.) [26].

Экономические ресурсы обеспечивают непрерывную работу предприятия только при их совокупном наличии и использовании. Эффективное хозяйствование зависит от показателей использования ресурсов, знаний и умений трудовых коллективов, их способностей быстро реагировать на постоянно меняющуюся рыночную конъюнктуру.

Для понимания экономической сущности следует различать примененные (используемые) и потребленные ресурсы.

Примененные ресурсы постоянно участвуют в хозяйственном процессе и обеспечивают непрерывность деятельности предприятия (средства и предметы труда, рабочая сила).

Потребленные ресурсы – это текущие расходы предприятия за определенный период, отражающие стоимость использованных ресурсов. Они выражаются в денежной форме и включаются в состав затрат и в цену продукции (товара), а следовательно, они полностью возмещаются покупателем при реализации [9].

Экономическим ресурсам свойственны все основные элементы рыночных отношений: спрос, предложение и цена.

Спрос на ресурсы зависит от масштабов и темпов развития экономики предприятий. При увеличении спроса на продукцию или товары растет потребность в ресурсах.

Предложение и воспроизводство капитала выражаются источниками его формирования. Основными источниками образования финансовых ресурсов являются собственные средства, краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы.

Цена на все ресурсы складывается на рынке под воздействием спроса и предложения. Это относится к стоимости основных фондов, к величине процентных ставок за пользование заемными средствами, к цене труда, выраженной в виде заработной платы работников и т.п. [29].

Совокупность всех ресурсов и способность трудовых коллективов постоянно повышать эффективность их использования представляют собой экономический потенциал предприятия.

Он определяется не только реализованными возможностями, но и выявленными резервами развития экономики предприятия. К ним, в частности, относятся неустановленное оборудование, низкие показатели использования мощностей, недостаточный профессиональный уровень работников, неэффективное использование собственных средств предприятия и т.п. следовательно, экономический потенциал зависит от человеческого фактора, от качественного состава трудового персонала.

Повышение эффективности использования основных фондов, ускорение оборачиваемости средств сокращают расходы по их содержанию. Рациональное использование трудового потенциала, рост производительности труда являются важными факторами экономики средств на оплату труда работников. Следовательно, анализ ресурсов имеет большое значение для обеспечения эффективного и устойчивого развития экономики предприятия [30].

Ресурсный потенциал предприятия – динамическая система средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов, формирование организованной упорядоченной структуры которой, для обеспечения эффективного взаимодействия ее элементов, обуславливает возможности субъекта управления получить дополнительный прирост конечного результата.

В первую очередь необходимо рассмотреть экономическую сущность процессов экстенсивного и интенсивного использования ресурсного потенциала предприятий.

Экстенсивный процесс направлен на увеличение конечных результатов функционирования экономического объекта за счет дополнительного вовлечения ресурсов в процесс производства. К ним относятся такие факторы экономического развития, как увеличение числа работников, основных средств, потребляемых материальных ресурсов. Показателем, отражающим динамику вовлечения ресурсов, служит коэффициент роста (снижения), который можно представить в формуле (10).

$$(1 + \Delta \text{РП}) = \text{РП}_1 / \text{РП}_0 \quad (10)$$

где,  $(1 + \Delta \text{РП})$  – коэффициент роста (снижения) потребляемого ресурса;

$\text{РП}_0, \text{РП}_1$  – ресурс предприятия в базовом и отчетном периоде.

Интенсивный процесс направлен на увеличение конечных результатов функционирования экономического объекта за счет экономии ресурсов в процессе производства. К интенсивным относят факторы, обеспечивающие повышение эффективности использования ресурсов: рост производительности труда, рост фондоотдачи и материалоотдачи. Отдачу ресурсов отражает показатель ресурсоотдачи, представленный в формуле (11), который рассчитывается как отношение объема производства к среднегодовой стоимости ресурса предприятия.

$$\text{РО} = \frac{V}{\text{РП}} \quad (11)$$

где,  $\text{РО}$  – ресурсоотдача;

$V$  – объем производства;

$\text{РП}$  – стоимость ресурса предприятия.

Результатом экстенсивного и интенсивного использования ресурсного потенциала предприятия является объем производства продукции в стоимостном выражении и рассчитывается по формуле (12).

$$V = \text{РО} \cdot \text{РП} \quad (12)$$

Динамику объема производства отразим в формуле (13).

$$(1 + \Delta V) = \frac{V_1}{V_0} \quad (13)$$

где,  $(1 + \Delta V)$  – коэффициент роста (снижения) объема производства;

$V_1, V_2$  – объем производства отчетного и базисного периода.

Таким образом, динамика объема производства обусловлена изменением количества вовлекаемых ресурсов и их экономией в производственном процессе [32].

Ресурсоотдача рассчитывается путем сопоставления результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия к средней сумме ресурсов за определенный период. Показатели определяются в стоимостном выражении или

процентах к ресурсам. Следовательно, рост ресурсоотдачи обеспечивается путем увеличения суммы оборота по реализации и прибыли и повышения эффективности использования ресурсов.

Для разработки и осуществления организационно-экономических мер по повышению эффективности использования ресурсов необходимо более углубленное изучение каждого их вида в отдельности [44].

При рассмотрении повышения эффективности предприятия на основе использования ресурсного потенциала следует отметить одно из управленческих решений – это увеличение запасов лимитирующих экономических ресурсов.

Реализация этого управленческого решения обеспечивает достижения большинства экономических целей управления производственными затратами предприятия. Это обосновывается, во-первых, сокращением объема запасов не полностью использованных экономических ресурсов в результате более полного их задействования в производственном процессе, и, во-вторых, наращиванием производственной мощности хозяйствующего субъекта для удовлетворения существующего спроса на продукцию, выпускаемую предприятием.

Данное управленческое решение следует рассматривать в качестве основного способа достижения сбалансированности экономических ресурсов, эксплуатируемых на предприятии. Соблюдение условия сбалансированности позволяет поддерживать оптимальные пропорции между всеми факторами производства и достигать наибольшей отдачи от их использования. Нарушение баланса приводит к снижению эффективности и нерациональному использованию экономических ресурсов. При увеличении затрат одного фактора и постоянной величине других наступает период, когда дополнительные затраты на расширение этого фактора будут приносить понижающий результат. Такое сокращение роста выступает в виде закона убывающей производительности, эффективности или отдачи. Поэтому при управлении производственными затратами предприятия необходимо учитывать действие этого экономического закона. Действие закона убывающей производительности проявляется в процессе организации и

расширения производства и поиска оптимального его масштаба, при котором производство единицы продукции достигает минимума издержек.

Сбалансированность экономических ресурсов в процессе управления производственными затратами предприятия следует рассматривать как компонент в сбалансированном развитии предприятия в целом. Сбалансированность экономических ресурсов – это наличие соответствий (пропорциональностей) между различными их видами внутри производственной системы, а так же между элементами системы и внешней средой, которые обеспечивают эффективное функционирование производственной системы.

Сбалансированность экономических ресурсов предприятия должно осуществляться комплексно, что позволяет обеспечить все большую степень соответствия по разным направлениям их функционирования [15].

Выводы по разделу один

Необходимо отметить, что сфера услуг на рынке занимает определенное положение и в большей мере зависит от спроса потребителей. Поэтому данным предприятиям необходимо систематично проводить мониторинг рынка, отслеживать деятельность своих конкурентов, для того, чтобы не потерять своих клиентов и, соответственно, доход.

Для эффективной хозяйственной деятельности предприятия необходимо проводить комплексный экономический анализ, который представляет собой совокупность определенных принципов, методов и приемов всестороннего изучения.

Наибольшей эффективности своей деятельности предприятие может достичь только тогда, когда результат стремится к максимуму, а затраты снижаются. Таким образом, прибыль и рентабельность – основные показатели оценки эффективности работы предприятия.

При изучении зарубежного опыта, мы видим, что большим спросом пользуется услуга аутсорсинга. Экономическая сущность аутсорсинга состоит в

передаче третьей стороне не только отдельных производственных процессов, но так же полномочий, ответственности и рисков на основании контракта.

Тем самым предприятия зарубежных стран экономят средства на заработную плату персонала и на издержки производства.

К эффективной работе предприятия относится правильное использование ресурсов, которые можно разделить на три группы:

финансовые ресурсы;

трудовые;

материальные.

В первую очередь необходимо рассмотреть экономическую сущность процессов экстенсивного и интенсивного использования ресурсного потенциала предприятий.

Экстенсивный процесс направлен на увеличение конечных результатов предприятия за счет дополнительного вовлечения ресурсов в процесс производства (увеличение числа работников, основных средств, потребляемых материальных ресурсов).

Интенсивный процесс направлен на увеличение конечных результатов функционирования экономического объекта за счет экономии ресурсов в процессе производства (рост производительности труда, рост фондоотдачи и материалоотдачи).

Соблюдение условия сбалансированности позволяет поддерживать оптимальные пропорции между всеми факторами производства и достигать наибольшей отдачи от их использования.

## 2 АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АКВАГОРОД»

### 2.1 Общая характеристика организации ООО «Аквагород»

Объектом исследования является ООО «Аквагород», физкультурно-оздоровительный комплекс. Полное фирменное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Аквагород». Местонахождение Общества: 454001, город Челябинск, проспект Победы, д. 295.

Общество с ограниченной ответственностью «Аквагород» зарегистрировано 9 сентября 2013 года межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области, за основным государственным регистрационным номером № 1167456087193.

Основную свою деятельность ООО «Аквагород» начал лишь с 2014 года. Так как данное заведение зарегистрировано в конце 2013 года и все это время велись подготовительные работы и подбор персонала.

В соответствии с уставом ООО «Аквагород» основным видом деятельности является: деятельность физкультурно-оздоровительная.

В настоящее время ООО «Аквагород» осуществляет следующие виды деятельности:

- производство электроэнергии;
- распределение электроэнергии;
- производство и распределение газообразного топлива;
- распределение газообразного топлива по газораспределительным сетям;
- производство пара и горячей воды (тепловой энергии);
- производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными;
- производство охлажденной воды или льда (натурального из воды) для целей охлаждения;
- обеспечение работоспособности котельных;

забор, очистка и распределение воды;

торговля розничная напитками в специализированных магазинах;

торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах;

торговля розничная безалкогольными напитками в специализированных магазинах;

торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах;

торговля розничная косметическими и парфюмерными товарами, кроме мыла в специализированных магазинах;

торговля розничная туалетным и хозяйственным мылом в специализированных магазинах;

деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания;

деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;

деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания;

деятельность ресторанов и баров по обеспечению питанием в железнодорожных вагонах-ресторанах и на судах;

подача напитков;

общая врачебная практика;

деятельность санаторно-курортных организаций;

деятельность в области медицины прочая, не включенная в другие группировки;

деятельность в области исполнительских искусств;

деятельность учреждений культуры и искусства;

деятельность зрелищно-развлекательная прочая;

деятельность танцплощадок, дискотек, школ танцев;

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

стирка и химическая чистка текстильных и меховых изделий;  
предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты;  
предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки;

другие виды деятельности, не запрещенные Федеральным законом.

В качестве основных объектов и направлений регулирования государством деятельности по оказанию услуг на ООО «Аквагород» можно назвать:

- лицензирование и сертификация отдельных видов деятельности;
- амортизация;
- оплату труда;
- налогообложение;
- условия охраны труда и требования экологической безопасности.

На ООО «Аквагород» действует экологическая политика, политика по охране труда и политика в области качества.

ООО «Аквагород» располагается в Калининском районе города Челябинск, в непосредственной близости от центра города, в 20 минутах езды от международного аэропорта.

К услугам гостей предприятие предлагает:

- четырехзвездочный отель (номерной фонд 11 номеров на 22 места), гости отеля могут воспользоваться услугами прачечной, массажного кабинета;
- роскошный СПА-комплекс (спа-залы с бассейном на 1 этаже – 5 номеров вместимостью от 10 до 30 человек и спа-залы на 3 этаже – 4 номеров вместимостью от 2 до 6 человек);
- ресторан авторской кухни на 50 посадочных мест;
- современный и высокотехнологичный конференц-зал.

Для каждого гостя предоставляется бесплатная круглосуточная парковка с видеонаблюдением, надежная система охраны, гарантирующая конфиденциальность и покой клиентов, бесплатный Wi-Fi, услуги массажного кабинета, парильщиков и многое другое.

Все здание комплекса (внутренняя его отделка, мебель, предметы интерьера) выполнено на высочайшем уровне, где тщательно продуманна каждая деталь с применением качественного материала, ручной росписи стен и др. Такой подход был сделан для предоставления своим клиентам максимального удобства и создания атмосферы изысканности и уникальности, а также для привлечения определенной категории клиентов.

Данный комплекс предполагает уровень сервиса как премиум-класса, а так же концепция заведения с конца 2013 года (с открытия) по 2014 год заключалась в том, что пользоваться услугами комплекса могли только те клиенты, которые имели VIP-карту. Соответственно руководство предприятия само выбирало своих посетителей и выдавал им карты, что вследствие, круг клиентов ООО «Аквагород» значительно сократился.

Однако с начала 2015 года руководство сменило данную концепцию, и открыло двери всем клиентам желающим посетить данное заведение, однако уровень сервиса сохранился на прежнем уровне.

Миссия ООО «Аквагород» сформулирована следующим образом: «Мы стремимся соответствовать требованиям наших гостей, применяя в совершенстве высочайшие стандарты сервиса в индустрии гостеприимства».

Цель ООО «Аквагород» – «Быть лидером на рынке города Челябинска в предоставлении спа, ресторанных и гостиничных услуг неизменно высокого качества».

Основой формирования подсистем в логистической системе ООО «Аквагород» является организационная структура, которая представлена на рисунке 2.1.

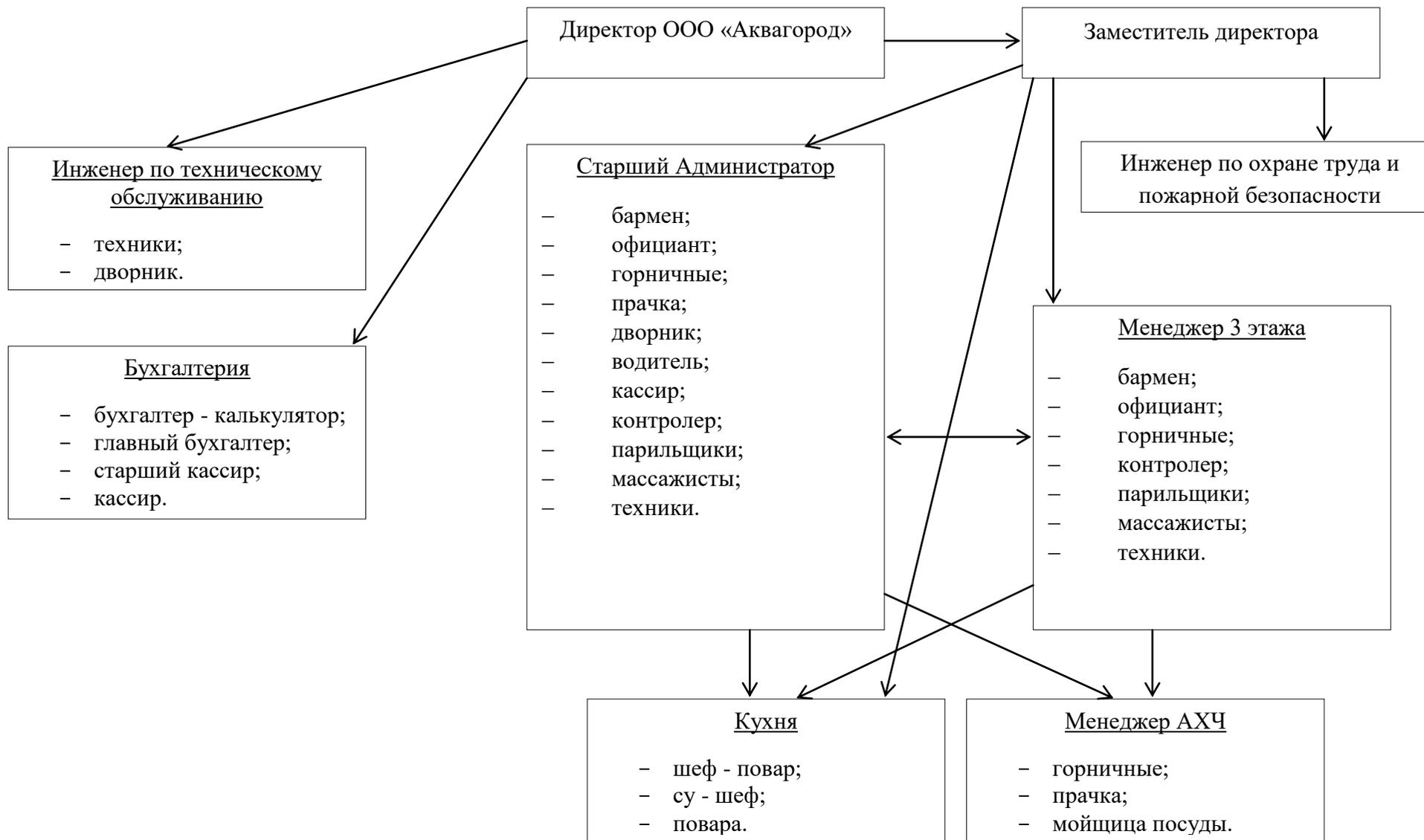


Рисунок 2.1 – Структура ООО «Аквагород»

Структура имеет линейно-функциональный вид. В основу ее построения положены: линейная вертикаль управления и специализация управленческого труда по функциональным подсистемам организации [14].

ООО «Аквагород» возглавляет генеральный директор, который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его состояние и деятельность.

Заместитель генерального директора, контролирует деятельность руководителей следующих структурных единиц: бухгалтерии, кухни, службы безопасности, клининга, следит за работой старшего администратора и менеджера 3 этажа.

Деятельность ООО «Аквагород» реализуется на «1 этаже» и «3 этаже» комплекса, которые в свою очередь являются самыми важными структурными подразделениями со своими логистическими звеньями.

«1 этаж» – банные залы. Находятся под руководством старшего администратора, который принимает брони на данные банные залы, предзаказ по кухне и бару, проводит экскурсии, отвечает на все входящие звонки, следит за своевременностью поступления предоплат, доносит до сведения всех гостей правила внутреннего распорядка, знакомит с ценовой политикой и акциями. Старший администратор является главным помощником выше стоящего руководства, т.к. владеет полной информацией о загрузке и исправности комплекса.

В подчинении старшего администратора находятся: бармен, официант, горничные, прачка, дворник, водитель, кассир, контролер, парильщики, массажисты, техники.

«3 этаж»: гостиница, ресторан, конференц-зал, малые банные номера – данные структуры находятся под руководством менеджера 3 этажа. Менеджер 3 этажа отвечает на входящие звонки, проводит экскурсии по комплексу, осуществляет бронирование номеров с электронной почты сайта ООО «Аквагород» и букингком, резервирует столы, занимается подготовкой конференций,

организацией мероприятий ресторана и караоке зала совместно с банкет-менеджером.

В подчинении менеджера 3 этажа находятся: бармен, официант, горничные, контролер, парильщики, массажисты, техники.

Менеджер 3 этажа ведет согласованную работу со старшим администратором и кассиром, а также выполняет другие поручения руководства.

## 2.2 Финансовый анализ хозяйственной деятельности

Анализ хозяйственной деятельности предприятия состоит из следующих этапов:

анализ имущественного состояния;

анализ источников образования имущества;

анализ ликвидности и платежеспособности;

анализ прибыли;

анализ рентабельности;

факторный анализ рентабельности собственного капитала;

анализ финансовой устойчивости. Определение типа финансовой устойчивости;

анализ вероятности банкротства [24].

Первым этапом является анализ имущественного состояния предприятия и проведём его в таблице 1 (анализ активов) на основе бухгалтерского баланса ООО «Аквагород» (приложение А).

Таблица 1 – Анализ имущественного состояния за период 2013-2015 годы

| Показатели                            | 2013 год  |           | 2014 год  |           | 2015 год  |           | Абсолютное изменение |                  | Темп роста       |                  |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                       | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | 2014г. от 2013г.     | 2015г. от 2014г. | 2014г. от 2013г. | 2015г. от 2014г. |
|                                       |           |           |           |           |           |           | тыс. руб.            | тыс. руб.        | %                | %                |
| 1. Внеоборотные активы, всего, в т.ч. | 120       | 10,81     | 119 683   | 69,50     | 104 461   | 52,31     | 119563               | -15222           | 99735,80         | 87,28            |
| 1.1 Основные средства                 | 120       | 10,81     | 119 606   | 69,46     | 103 182   | 51,66     | 119486               | -16424           | 99671,66         | 86,27            |
| 1.2 Отложенные налоговые активы       | -         | -         | 77        | 0,04      | 1279      | 0,64      | 77                   | 1 202            | -                | 1 661,03         |
| 2. Оборотные активы, всего, в т.ч.    | 990       | 89,19     | 52 519    | 30,50     | 95 274    | 47,70     | 51 529               | 42 755           | 5 304,94         | 181,40           |
| 2.1 Запасы                            | -         | -         | 18 228    | 10,58     | 28 589    | 14,31     | 18 228               | 10 361           | -                | 156,84           |
| 2.2 НДС                               | -         | -         | 4 419     | 2,57      | 7 159     | 3,58      | 4 419                | 2 740            | -                | 162,00           |
| 2.3 Дебиторская задолженность         | 934       | 84,14     | 27 903    | 16,20     | 58 793    | 29,44     | 26 969               | 30 890           | 2 987,47         | 210,7            |
| 2.4.Краткосрочные финансовые вложения | -         | -         | 1 834     | 1,06      | 191       | 0,09      | 1 834                | -1 643           | -                | 10,41            |
| 2.5 Денежные средства                 | 52        | 4,68      | 134       | 0,08      | 500       | 0,25      | 82                   | 366              | 257,69           | 373,13           |
| 2.6 прочие оборотные активы           | 4         | 0,36      | -         | -         | 42        | 0,02      | -4                   | 42               | -                | -                |
| Баланс                                | 1110      | 100       | 172202    | 100       | 199735    | 100       | 171 092              | 27 533           | 15 513,69        | 115,98           |

Активы организации на конец 2013 г. характеризуются следующими показателями: большим процентом (89,19 %) текущих (оборотных) активов и меньшим процентом внеоборотных активов (10,81 %). На конец 2014 г. меняется соотношение текущих активов 30,50 % и иммобилизованных средств (внеоборотных активов) 69,50 %. Активы организации в 2014 г. увеличились на 171 092 тыс. руб.

В 2015 г. стоимость внеоборотных активов уменьшилась на 15 222 тыс. руб., что связано в первую очередь со снижением стоимости основных средств на 16 424 тыс. руб. Это привело к снижению доли внеоборотных активов до 52,31 %.

В 2014 г. в структуре оборотных активов первое место дебиторская задолженность (16,2 %), второе – запасы (10,58 %). Незначительная доля приходится на краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и НДС.

На конец 2015 г. в организации наблюдается рост величины активов на 27 533 тыс. руб., связанное, в первую очередь, с увеличением оборотных активов баланса на 42 755 тыс. руб. (до 181,4 %). В первую очередь можно отметить увеличение доли дебиторской задолженности (до 29,44 %), запасов (до 14,31 %) и денежных средств (до 0,25 %). Прирост запасов является отрицательным моментом, так как свидетельствует о затоваривании.

Следующим этапом анализа хозяйственной деятельности предприятия служит анализ источников образования имущества.

Проведём анализ источников образования имущества предприятия в таблице 2 на основе бухгалтерского баланса ООО «Аквагород» (приложение А).

Таблица 2 – Анализ источников возникновения имущества за период 2013 - 2015 годы

| Показатели                                       | 2013 год  |           | 2014 год  |           | 2015год   |           | Абсолютное изменение |                  | Темп роста       |                  |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------------------|------------------|------------------|------------------|
|  | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | 2014г. от 2013г.     | 2015г. от 2014г. | 2014г. от 2013г. | 2015г. от 2014г. |
|  |           |           |           |           |           |           | тыс. руб.            | тыс. руб.        | %                | %                |
| Источники средств, всего, из них                 | 1 110     | 100       | 172 202   | 100       | 199 735   | 100       | 171 092              | 27 533           | 15 513,69        | 115,98           |
| 1 .Собственный капитал, всего,                   | 10        | 0,90      | -824      | 0,48      | -12 253   | 6,13      | -834                 | -11 429          | 8 240,00         | 1 487,01         |
| 1.1 .Уставный капитал                            | 10        | 0,90      | 10        | 0,005     | 10        | 0,005     | -                    | -                | -                | -                |
| 1.2.Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | -         | -         | -834      | -0,48     | -12 263   | -6,14     | -834                 | -11 429          | -                | -1 470,38        |
| 2.Заемный капитал, всего, в том числе            | 1 100     | 99,09     | 173 026   | 100,45    | 211 988   | 106,13    | 171 926              | 38 962           | 15 729,63        | 122,51           |
| 2.1 Долгосрочные обязательства                   | -         | -         | -         | -         | -         | -         | -                    | -                | -                | -                |
| 2.2.Краткосрочные заемные средства               | 1 100     | 99,09     | 157 290   | 91,34     | 189 192   | 94,72     | 156 190              | 31 902           | 14 299,09        | 120,28           |
| 2.3. Кредиторская задолженность                  | -         | -         | 15 736    | 9,14      | 22 796    | 11,41     | 15 736               | 7 060            | -                | 144,86           |

На конец 2013 г. на балансе предприятия преобладал заёмный капитал (99,09 %), то же на конец 2014 г. (100,45 %) и 2015 г. (106,13%). Это произошло с уменьшением собственного капитала за счет увеличения непокрытого убытка в 2014 г. на 834 тыс. руб. и в 2015 г. на 11 429 тыс. руб. Преобладание заемного капитала отрицательно сказывается на финансовой устойчивости предприятия.

На конец 2013 года в структуре заёмных средств, преобладали краткосрочные заемные средства (99,09 %), то же на конец 2014 года (91,34 %). В 2015 году так же преобладали краткосрочные заемные средства (94,72 %), но в сравнении с 2014 г. они увеличились на 31 902 тыс. руб., а доля краткосрочной кредиторской задолженности выросла с 9,14 % до 11,41 %. Следовательно, выросла доля наиболее срочных обязательств, что может отрицательно сказаться на ликвидности баланса.

Третьим этапом является анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

Проведём анализ ликвидности баланса предприятия в таблице 3.

Таблица 3 – Ликвидность баланса, на конец года

| Актив                            | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Пассив                              | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|----------------------------------|---------|---------|---------|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| Наиболее ликвидные активы (А1)   | 52      | 1 968   | 691     | Наиболее срочные обязательства (П1) | -       | 15 736  | 22 796  |
| Быстрореализуемые активы (А2)    | 934     | 27 903  | 58 793  | Краткосрочные обязательства (П2)    | 1 100   | 157 290 | 189 192 |
| Медленно реализуемые активы (А3) | 4       | 22 647  | 35 790  | Долгосрочные пассивы (П3)           | -       | -       | -       |
| Труднореализуемые активы (А4)    | -       | -       | -       | Постоянные пассивы (П4)             | 10      | -824    | -12 253 |
| Баланс                           | 1 110   | 172 202 | 199 735 | Баланс                              | 1 110   | 172 202 | 199 735 |

Платёжные излишки и недостатки определим в таблице 4.

Таблица 4 – Определение платежного излишка или недостатка

| Алгоритм расчета | Платежный излишек или недостаток |          |          |                               |                               |                               |
|------------------|----------------------------------|----------|----------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
|                  | 2013 г.                          | 2014 г.  | 2015 г.  | 2013 г.                       | 2014 г.                       | 2015 г.                       |
| A1-П1            | 52                               | -13 768  | -22 105  | A1>П1                         | A1<П1<br>Платёжный недостаток | A1<П1<br>Платёжный недостаток |
| A2-П2            | -166                             | -129 387 | -130 399 | A2<П2<br>Платёжный недостаток | A2<П2<br>Платёжный недостаток | A2<П2<br>Платёжный недостаток |
| A3-П3            | 4                                | 22 647   | 35 790   | A3 >П3                        | A3 >П3                        | A3 >П3                        |
| A4-П4            | -10                              | 824      | 12 253   | A4<П4                         | A4>П4<br>Платёжный недостаток | A4>П4<br>Платёжный недостаток |

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

- 1)  $A1 > П1$ . Условие выполняется лишь в 2013 г., а в 2014 г. и 2015 г. – нет.
- 2)  $A2 > П2$ . Данное условие с 2013 по 2015 гг. не выполняется, что говорит о том, что краткосрочные пассивы не покрываются быстро реализуемыми активами.
- 3)  $A3 > П3$ . Данное условие выполняется с 2013 по 2015 гг.
- 4)  $A4 < П4$ . В 2014-2015 гг. данное условие не выполняется, что говорит о том, что постоянные пассивы не покрывают труднореализуемые активы. В 2013 г.  $A4 < П4$  [18].

На основе анализа ликвидности баланса можно сделать выводы:

- 1) В 2014-2015 гг. из первых трёх неравенств, выполняется одно (в 2013 г. выполняется два неравенства), то есть нельзя утверждать, что текущие активы превышают внешние обязательства предприятия. Поэтому ликвидность баланса можно признать нарушенной (недостаточной).
- 2) Последнее неравенство выполняется лишь в 2013 г., которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдение минимального условия финансовой устойчивости. В 2014 - 2015 гг. условие не соблюдается.

Следовательно, поддержанию ликвидности баланса будут способствовать высокие финансовые результаты работы предприятия.

В таблице 5 рассчитаем относительные показатели ликвидности.

Таблица 5 – Расчет и анализ относительных коэффициентов ликвидности

| Показатели, их обозначение и алгоритм расчета  | 2013 г. | 2014 г. | 2015г. | Отклонение 2014 г. от 2013 г. (+/-) | Отклонение 2015г. от 2014г. (+/-) |
|--|---------|---------|--------|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Относительные коэффициенты и алгоритм их расчета:  |         |         |        |                                     |                                   |
| Коэффициент абсолютной ликвидности, оптимальное значение от 0,2 до 0,5<br>$K_{аб} = A1 / (П1 + П2)$      | 0,05    | 0,01    | 0,003  | -0,04                               | -0,007                            |
| Коэффициент критической оценки, допустимое значение от 0,7 до 1,5<br>$K_{кл} = (A1 + A2) / (П1 + П2)$    | 0,90    | 0,17    | 0,30   | -0,73                               | 0,13                              |
| Коэффициент текущей ликвидности, оптимальное значение от 1 до 2<br>$K_{тл} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$ | 0,90    | 0,30    | 0,45   | -0,6                                | 0,15                              |
| Общий показатель платежеспособности, $\geq 1$<br>$\frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$         | 0,95    | 0,24    | 0,35   | -0,71                               | 0,11                              |

Коэффициент текущей ликвидности в рассматриваемом периоде ниже оптимальной нормативной величины. Таким образом, предприятию было недостаточно оборотных средств, для погашения текущей кредиторской задолженности.

Значение коэффициента критической оценки 2014-2015 гг. находится ниже минимально допустимых значений (от 0,7 до 1,5). Это означает, что компании недостаточно наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочной задолженности. В 2013г. данное значение в норме.

Коэффициент абсолютной ликвидности намного ниже минимальной нормативной величины (от 0,2 до 0,5). Это означает, что предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств.

Общий показатель платежеспособности также ниже нормы, что говорит о недостатке платежеспособности на предприятии.

Следующий этап отражает анализ прибыли предприятия.

Проанализируем финансовые результаты предприятия в таблице 6 на основе отчета о финансовых результатах ООО «Аквагород» (приложение Б).

Таблица 6 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности предприятия

| Показатели  | код  | 2014г.,<br>тыс.руб. | 2015г.,<br>тыс. руб. | Отклонение<br>2015года от<br>2014года |           |
|---|------|---------------------|----------------------|---------------------------------------|-----------|
|   |      |                     |                      | тыс.<br>руб.                          | %         |
| Выручка   | 2110 | 2 119               | 11 097               | 8 978                                 | 423,69    |
| Себестоимость проданных товаров,<br>продукции, работ  | 2120 | 2 055               | 5 225                | 3 170                                 | 154,26    |
| Валовая прибыль                                       | 2100 | 64                  | 5 872                | 5 808                                 | 9 075,00  |
| Коммерческие расходы                                  | 2210 | -                   | -                    | -                                     | -         |
| Управленческие расходы                                | 2220 | 413                 | 9 971                | 9 558                                 | 2 314,29  |
| Прибыль (убытки) от продаж                            | 2200 | -349                | -4 099               | -3 750                                | -1 074,50 |
| Доходы от участия в других<br>организациях            | 2310 | -                   | -                    | -                                     | -         |
| Проценты к получению                                  | 2320 | -                   | -                    | -                                     | -         |
| Проценты к<br>уплате                                  | 2330 | -                   | 5 441                | 5 441                                 | -         |
| Прочие доходы   | 2340 | -                   | 68 073               | 68 073                                | -         |
| Прочие расходы  | 2350 | 562                 | 71 164               | 70 602                                | 12 562,63 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения                   | 2300 | -911                | -12 631              | -11 720                               | -1 286,5  |
| Текущий налог на прибыль                              | 2410 | -                   | -                    | -                                     | -         |
| в т.ч. постоянные налоговые<br>обязательства (активы) | 2421 | -105                | -3 775               | -3 670                                | -3 495,24 |
| Изменение отложенных<br>налоговых<br>обязательств     | 2430 | -                   | -                    | -                                     | -         |
| Изменение отложенных<br>налоговых<br>активов          | 2450 | 77                  | 1 202                | 1 125                                 | 1 461,04  |
| Прочее  | 2460 | -                   | -                    | -                                     | -         |
| Чистая<br>прибыль<br>(убыток)                         | 2400 | -834                | -11 429              | -10595                                | -1 270,38 |

В 2015 г. наблюдается значительное увеличение выручки – на 8 978 тыс. руб. или 423,69 %. Себестоимость также значительно выросла – на 3 170 тыс. руб. или 154,26 %. За счёт этого прибыль от продаж снизилась на 11 720 тыс. руб. Чистая

прибыль в 2015 г. снизилась на 10595 тыс. руб. и приняла отрицательное значение, так же как и в 2014 г.

Факторный анализ рентабельности собственного капитала является пятым этапом анализа хозяйственной деятельности предприятия.

Проведём факторный анализ рентабельности капитала в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет влияния факторов на рентабельность собственного капитала

| Показатель   | 2014 г. | 2015г.    | Изменение<br>2015 от 2014(+,-) |
|--|---------|-----------|--------------------------------|
| 1. Чистая прибыль Пч, тыс. руб.  | -834    | -11 429   | -10 595                        |
| 2. Среднегодовой собственный капитал СК, тыс. руб.   | 417     | -6 538,5  | -6 955,5                       |
| 3. Среднегодовая балансовая величина заемного капитала ЗК, тыс. руб.                         | 87 063  | 192 507   | 105 444                        |
| 4. Среднегодовая стоимость активов А, тыс. руб.  | 86 656  | 185 968,5 | 99 312,5                       |
| 5. Выручка от продаж N, тыс. руб.  | 2 119   | 11 097    | 8 978                          |
| 6. Коэффициент финансового рычага(ливеридж) Кфр, $x_1$                                       | 208,78  | 29,44     | -179,34                        |
| 7. Коэффициент финансовой зависимости Кфз, $x_2$   | 1,005   | 1,04      | 0,035                          |
| 8. Коэффициент оборачиваемости активов, $x_3$  | 0,02    | 0,06      | 0,04                           |
| 9. Рентабельность продаж, %, $x_4$   | 0,39    | 1,03      | 0,64                           |
| 10. Рентабельность собственного капитала, % $R_{сг} = \frac{x_1 \times x_3 \times x_4}{x_2}$ | 2,00    | 1,75      | -0,25                          |

Таким образом, в 2015г. наблюдается снижение рентабельности собственного капитала, в основном за счёт уменьшения коэффициента финансового рычага на 179,34 %. Влияние коэффициентов финансовой зависимости, оборачиваемости активов и рентабельности продаж положительно, но не намного.

Анализ финансовой устойчивости. Определение типа финансовой устойчивости

В таблице 8 проведём коэффициентный анализ финансовой устойчивости.

Таблица 8 – Значения коэффициентов, характеризующих общую финансовую устойчивость

| Показатели   | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Изменение<br>2014 г. к 2013<br>г.(+, -) | Изменение<br>2015 г. к 2014<br>г.(+, -) |
|--|---------|---------|---------|---|---|
| Валюта баланса, тыс. руб.                                | 1 110   | 172 202 | 199 735 | 171 092                                 | 27 533                                  |
| Собственный капитал, тыс. руб.                           | 10      | -824    | -12 253 | -834                                    | -11 429                                 |
| Заемный капитал, тыс. руб.                               | 1 100   | 173 026 | 211 988 | 171 926                                 | 38 962                                  |
| Коэффициент автономии                                    | 0,009   | -0,005  | -0,061  | -0,014                                  | -0,056                                  |
| Коэффициент концентрации<br>заемного капитала            | 0,99    | 1,005   | 1,06    | 0,015                                   | 0,055                                   |
| Коэффициент соотношения<br>заемных и собственных средств | 110,00  | -209,98 | -17,30  | -319,98                                 | 192,68                                  |

Коэффициент автономии организации по итогам 2015 г. составляет -0,061. Величина коэффициента меньше минимально допустимого значения (0,5). При этом коэффициент автономии в течение всех рассматриваемых периодов был также существенно ниже минимальной границы допустимого значения. Полученный результат говорит о том, что величина собственного капитала составляет -6,1 % в общей структуре капитала, и предприятие финансово не устойчиво. Соответственно, на конец 2015 г. доля заёмного капитала в общей структуре капитала составляет 106,0%, причём заёмные средства на балансе предприятия составляют – 173 % от собственных.

В таблице 9 определим наличие собственных оборотных средств.

Таблица 9 – Расчет наличия собственных оборотных средств на конец года

| Показатели  | 2013 г.      |              | 2014 г.      |              | 2015 г.      |              | Изменение<br>2014 г. к 2013<br>г.(+, -) |                 | Изменение 2015<br>г. к 2014 г.(+, -) |          |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---|-----------------|--------------------------------------|----------|
|   | тыс.<br>руб. | % к<br>итогу | тыс.<br>руб. | % к<br>итогу | тыс.<br>руб. | % к<br>итогу | тыс.<br>руб.                            | %               | тыс.<br>руб.                         | %        |
| 1.Источники<br>собственных<br>средств<br>(собственный<br>капитал) | 10           | 0,9          | -824         | 0,48         | -12 253      | 6,13         | -834                                    | -8 340          | -11 429                              | 1 387,01 |
| 2.Долгосрочные<br>заемные<br>обязательства                        | -            | -            | -            | -            | -            | -            | -                                       | -               | -                                    | -        |
| 3. Итого (п.1+п.2)  | 10           | 0,9          | -824         | 0,48         | -12 253      | 6,13         | -834                                    | -8 340          | -11 429                              | 1 387,01 |
| 4.Внеоборотны<br>активы   | 120          | 10,81        | 683          | 69,50        | 104<br>461   | 52,3<br>0    | 119<br>563                              | 99 635,<br>83   | -15 222                              | -12,72   |
| 5.Собственные<br>оборотные<br>средства (п.3-п.4)                  | -110         | -9,91        | -120<br>507  | -69,02       | -116<br>714  | 46,1<br>7    | -120<br>397                             | -107 975<br>,83 | 3 793                                | -22,42   |

Таким образом, предприятие не обеспечено собственными оборотными средствами, так как их величина отрицательная (в 2015 г. составляет – 11 6714 тыс. руб.).

В таблице 10 проведём анализ показателей финансовой устойчивости, характеризующих обеспеченность собственными оборотными средствами.

Таблица 10 – Динамика показателей финансовой устойчивости

| Показатели  | 2013 г. | 2014 г.  | 2015 г.  | Изменение<br>2014 г. к 2013<br>г.(+, -) | Изменение<br>2015 г. к 2014<br>г.(+, -) |
|---|---------|----------|----------|---|---|
| Собственные оборотные средства (СОС)                | -110    | -120 507 | -116 714 | -120 397                                | 3793                                    |
| Запасы  | -       | 18 228   | 28 589   | 18 228                                  | 10 361                                  |
| Оборотные активы                                    | 990     | 52 519   | 95 274   | 51 529                                  | 42 755                                  |
| Источники собственных средств (собственный капитал) | 10      | -824     | -12 253  | -834                                    | -11 429                                 |
| 1. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат      | -       | -6,61    | -4,08    | -6,61                                   | 2,53                                    |
| 2. Коэффициент обеспеченности оборотных активов     | -0,11   | -2,29    | -1,23    | -2,40                                   | 1,06                                    |
| 3. Коэффициент маневренности                        | -11     | 146,25   | 9,53     | 157,25                                  | -136,72                                 |

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косе) характеризует недостаточность у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости. Норматив для значения  $K_{осс} > 0,1$  (10 %). Следовательно, предприятие не обеспечено собственными оборотными средствами. По итогам 2015 г. собственными оборотными средствами обеспечено -123 % оборотных активов и -408 % запасов.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, в наиболее маневренную часть активов (норматив 5-10 %). По итогам 2015 г. для финансирования текущей деятельности используется 953 % собственного капитала.

Определим тип финансовой устойчивости в таблице 11.

Таблица 11– Анализ показателей типа финансовой устойчивости

| Указатели   | 2013г.<br>тыс.<br>руб. | 2014г.<br>тыс.<br>руб. | 2015г.<br>тыс.<br>руб. | Изменение<br>2014г. к<br>2013г.(+, -)<br>тыс. руб. | Изменение 2015г.<br>к 2014г.(+, -)<br>тыс. руб. |
|---|------------------------|------------------------|------------------------|--|---|
| 1.Собственные оборотные средства  | -110                   | -120 507               | -116 714               | -120 397   | 3 793   |
| 2.Долгосрочные кредиты и займы  | -                      | -                      | -                      | -  | -   |
| 3.Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (гр.1+гр.2)                   | -110                   | -120 507               | -116 714               | -120 397   | 3 793   |
| 4. Краткосрочные кредиты и займы  | 1 100                  | 157 290                | 189 192                | 156 190  | 31 902  |
| 5.Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат (гр.3+гр.4)                       | 990                    | 36 783                 | 72 478                 | 35 793   | 35 695  |
| 6.Запасы и затраты  | -                      | 18 228                 | 28 589                 | 18 228   | 10 361  |
| 7.Излишек (+), недостаток (-) СОС на покрытие запасов и затрат (гр.1 -гр.6)                                 | -110                   | -138 735               | -145 303               | -138 625   | -6 568  |
| 8. Излишек (+), недостаток (-) СОС и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат (гр.3 -гр.6) | -110                   | -138 735               | -145 303               | -138 625   | -6 568  |
| 9. Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников средств на покрытие запасов и затрат (гр.5 -гр.6)  | 990                    | 18 555                 | 43889                  | 17 565   | 25 334  |
| 12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости  | (0;0;1)                | (0;0;1)                | (0;0;1)                | -  | -   |

Можно утверждать, что на предприятии неустойчивое финансовое состояние. Предприятие находится в зоне критического риска при неустойчивом финансовом положении.

Эта ситуация сопряжена с нарушением платежеспособности, но сохраняется возможность восстановления равновесия в результате пополнения собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств за счет привлечения займов и кредитов, сокращения дебиторской задолженности. Финансовая

неустойчивость считается допустимой, если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции – наиболее ликвидной части запасов и затрат.

Заключительным, седьмым этапом финансового анализа ООО «Аквагород» является анализ вероятности банкротства.

При анализе финансовой устойчивости можно рассчитать вероятность банкротства организаций по формуле Альтмана. Для компаний, ценные бумаги которых не имеют рыночных котировок, используется формула (14).

$$Z = \left( \frac{\text{Чистые оборотные активы}}{\text{Активы}} \right) \cdot 0,717 + \left( \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Активы}} \right) \cdot 0,84 + \left( \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Активы}} \right) \cdot 3,107 + \left( \frac{\text{Оплаченный уставный капитал}}{\text{Обязательства}} \right) \cdot 0,42 + \left( \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Активы}} \right) \cdot 0,995 \quad (14)$$

где, Z – коэффициент Альтмана.

Либо коэффициент можно представить в формуле (15).

$$Z = K1 \cdot 0,717 + K2 \cdot 0,84 + K3 \cdot 3,107 + K4 \cdot 0,42 + K5 \cdot 0,995 \quad (15)$$

В таблице 12 представлен расчет показателя Альтмана.

Таблица 12 – Расчет коэффициента Альтмана

| Показатели:                         | 2014 г. | 2015 г. |
|-------------------------------------|---------|---------|
| Всего активов, тыс. руб.            | 172 202 | 199 735 |
| Чистые оборотные активы, тыс. руб.  | 52 519  | 95 274  |
| Нераспределенная прибыль, тыс. руб. | -834    | -12 263 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб.        | -349    | -4 099  |
| Уставный капитал, тыс. руб.         | 10      | 10      |
| Заемные обязательства, тыс. руб.    | 211 988 | 173 026 |
| Выручка от продаж, тыс. руб.        | 2 119   | 11 097  |
| Относительные показатели:           |         |         |
| K1                                  | 0,30    | 0,48    |
| K2                                  | 0,005   | 0,06    |
| K3                                  | 0,002   | 0,02    |
| K4                                  | 0       | 0       |
| K5                                  | 0,01    | 0,06    |
| Коэффициент Альтмана                | 0,24    | 0,52    |

При значении Z более 1,23 компания попадает в категорию благонадежных [37].

Результаты полученных расчетов говорят, что предприятие не попадает в категорию благонадежных, так как коэффициент Альтмана меньше 1,23. Следовательно, вероятность наступления банкротства максимальна.

### 2.3 Анализ использования ресурсного потенциала

Перед тем как приступить к анализу ресурсов предприятия, рассмотрим, каким образом распределяется выручка основных подразделений организации (см.таблицу 13).

Таблица 13 – Структура выручки подразделений ООО «Аквагород»

| Наименование   | 2014 г.<br>тыс.руб. | 2015 г.<br>тыс.руб. | Прирост в % (2015 по отношению к<br>2014) |
|----------------|---------------------|---------------------|---|
| Мини-гостиница | 1230                | 3115                | 153,3                                     |
| Ресторан       | 250                 | 1760                | 604,0                                     |
| Спа-зона       | 639                 | 6222                | 873,7                                     |
| Итого          | 2119                | 11097               | 423,7                                     |

По данным таблицы мы наблюдаем рост выручки по всем направлениям и в целом работы предприятия. Прирост всей выручки составил 423,7 %.

Основная выручка получена от услуг по проживанию в 2014 году, а в 2015 году – от услуг спа-зоны. На их долю приходится более 40 % от общего объема.

В 2015 году заметно увеличилась выручка по предоставлению услуг ресторана. Прирост составил 604,0 %. Это связано с тем, что ресторан начал предоставлять услуги не только проживающим гостям в отеле, но и для всех желающих посетить данное заведение. Так же в ресторане проводились банкетные мероприятия.

В 2015 году так же можно отметить существенное увеличение выручки по работе спа-зоны. Прирост составил 873,7 %. Это говорит о том, что все большее число клиентов посещали данное заведение, а именно банные номера.

#### Анализ материальных ресурсов предприятия

Материальная база ООО «Аквагород» по состоянию на 31.12.2015 г. представлена следующими подразделениями:

##### Мини-гостиница:

номерной фонд 11 номеров на 22 места;

прачечная;

конференц-зал на 20 человек;

массажный кабинет.

##### Комбинат питания:

ресторан на 50 посадочных мест;

##### Спа-зона:

спа-залы с бассейном на 1 этаже – 5 номеров вместимостью от 10 до 30 человек;

спа-залы на 3 этаже – 5 номеров вместимостью от 2 до 6 человек.

В таблице 14 покажем анализ эффективности материальных ресурсов.

Таблица 14 – Показатели эффективности материальных ресурсов

| Показатели   | 2014 | 2015  | Изменение 2015г. к 2014г. |        |
|--|------|-------|---------------------------|--------|
|  |      |       | тыс. руб.                 | %      |
| Себестоимость  | 2055 | 5225  | 3170                      | 254,26 |
| Объем оказанных услуг (оборот розничной торговли)          | 2119 | 11097 | 8978                      | 423,69 |
| Общая сумма материальных затрат                            | 524  | 832   | 308                       | 158,78 |
| Материалоемкость   | 0,25 | 0,07  | -0,18                     | 28,0   |
| Материалоотдача  | 4,04 | 13,34 | 9,3                       | 330,2  |
| Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции | 0,25 | 0,16  | -0,09                     | 64,00  |

Из результатов данной таблицы мы видим уменьшение показателя материалоемкости на 0,18 (в 2015 году он составил 0,07), что свидетельствует о способности предприятия произвести больше продукции (услуг).

Показатель материалоотдачи, напротив, увеличился в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 9,3. Это показывает то, что предприятие стало меньше использовать материала для производства единицы продукции (услуг).

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, по данным таблицы, уменьшился на 0,09 и в 2015 году составил 0,16.

#### Анализ трудовых ресурсов ООО «Аквагород»

Одним из важных показателей, при проведении анализа организации, являются трудовые ресурсы (см.таблицу15).

Таблица 15 – Анализ работников предприятия

| Наименование показателя  | 2014г. | 2015г. |
|--|--------|--------|
| Среднесписочная численность работников, чел.                                 | 55     | 73     |
| Доля сотрудников предприятия, имеющих высшее профессиональное образование, % | 21,0   | 23,0   |
| Объем денежных средств, направленных на оплату труда, тыс. руб.              | 211    | 1731   |
| Объем денежных средств, направленных на социальное обеспечение, тыс. руб.    | 202    | 547    |

Проведя анализ кадрового состава предприятия и объема денежных средств, направленных на оплату труда, мы можем отметить, что происходит увеличение численности работников и фонда заработной платы. Соответственно увеличились и социальные отчисления. Данный результат говорит о том, что при открытии данного предприятия руководство использовало минимум персонала, и постепенно с увеличением объемов производства, происходил набор сотрудников. Однако при увеличении среднесписочной численности работников, доля сотрудников имеющих высшее образование увеличилась лишь на 2 %.

В таблице 16 покажем движение рабочей силы на предприятии.

Таблица 16 – Анализ движения рабочей силы

| Показатель  | 2014  | 2015   | Изменение 2015г. от 2014г. |               |
|---|-------|--------|----------------------------|---------------|
|   |       |        | абсолютное                 | относительное |
| Среднесписочная численность работников, чел.  | 55    | 73     | 18                         | 1,33          |
| Количество принятого на работу персонала, чел.  | 10    | 17     | 7                          | 1,7           |
| Количество уволенных работников, чел.   | 4     | 5      | 1                          | 1,25          |
| Количество уволенных по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины, чел. | 1     | 2      | 1                          | 2,0           |
| Количество работников проработавших весь год, чел.                                    | 45    | 54     | 9                          | 1,2           |
| Выручка от реализации, тыс.руб.   | 2119  | 11097  | 8 978                      | 5,24          |
| Производительность труда  | 38,56 | 156,30 | 117,74                     | 4,05          |
| Коэффициент оборота по приему, %  | 18,18 | 23,29  | 5,11                       | 1,28          |
| Коэффициент оборота по выбытию, %   | 7,27  | 6,85   | -0,42                      | 0,94          |
| Коэффициент текучести кадров, %   | 1,82  | 2,74   | 0,92                       | 1,51          |
| Коэффициент постоянства кадров, %   | 81,82 | 73,97  | -7,85                      | 0,9           |
| Фонд заработной платы (ФЗП), тыс.руб.   | 211   | 1731   | 1520                       | 8,2           |

Анализ данной таблицы показывает небольшой коэффициент текучести кадров, но в 2015 году он увеличился в 1,51 раза и составил 2,74 %. Это свидетельствует о постоянстве кадров, что положительно отражается на предприятии. Однако необходимо отметить, что за рассматриваемый период времени на предприятии два раза сменился руководящий состав, в лице директора и его заместителя, что неблагоприятно сказалось на работе ООО «Аквагород».

Коэффициент оборота по приему персонала имеет высокий показатель (в 2015 году – 23,29 %) и это связано с набором персонала, о чем говорилось выше. Коэффициент оборота по выбытию кадров, напротив, уменьшился на 0,42 %.

Следует отметить, что производительность труда в 2015 году увеличилась в 4,05 раза по сравнению с 2014 годом за счет увеличения выручки от реализации и среднесписочной численности персонала.

Фонд заработной платы так же увеличился в 8,2 раза.

Анализ эффективности использования основных производственных фондов

Для начала мы рассмотрим структуру основных фондов (средств) предприятия в таблице 17.

Таблица 17 – Состав основных средств

| Виды основных фондов   | Стоимость       |       |                 |       | Изменение 2015г.<br>от 2014г. |
|--|-----------------|-------|-----------------|-------|-------------------------------|
|  | 2014<br>тыс.руб | %     | 2015<br>тыс.руб | %     |                               |
| Производственный и хозяйственный инвентарь                                   | 8961            | 16,73 | 9042            | 16,81 | 81                            |
| Офисное оборудование   | 827             | 1,54  | 890             | 1,65  | 63                            |
| Машины и оборудование (кроме офисного)                                       | 3091            | 5,77  | 3170            | 5,89  | 79                            |
| Сооружения   | 340             | 0,63  | 340             | 0,63  | -                             |
| Другие виды основных средств   | 175             | 0,33  | 175             | 0,33  | -                             |
| Земельные участки  | 5000            | 9,34  | 5000            | 9,3   | -                             |
| Здания   | 35160           | 65,65 | 35160           | 65,38 | -                             |
| Итого основных средств (без учета доходных вложений в материальные ценности) | 53554           | 100   | 53777           | 100   | 223                           |

Проведя анализ структуры основных средств можно отметить о том, что стоимость основных фондов увеличилась на 223 тыс. руб. и в 2015 году составила 53777 тыс. руб. Из таблицы видно, что наибольший процент основных фондов занимают здания, они составляют в 2014г. 65,65 % и в 2015 г. 65,38 % от общей суммы основных фондов.

Так же следует отметить увеличение производственного и хозяйственного инвентаря (на 81 тыс. руб.), офисного оборудования (на 63 тыс. руб.) и машин (на 79 тыс. руб.) за рассматриваемый период. Это связано с тем, что в процессе работы докупались необходимые основные средства.

Ниже, в таблице 18, мы проанализируем показатели, характеризующие эффективность использования основных средств.

Таблица 18 – Показатели, характеризующие использование основных средств

| Показатели  | 2014   | 2015    | Абсолютное изменение | Темп роста, % |
|---|--------|---------|----------------------|---------------|
| Чистая прибыль (убыток), тыс.руб. ЧП                  | (834)  | (11429) | (10595)              | 1370,38       |
| Объем оказанных услуг (оборот розничной торговли) ОРТ | 2119   | 11097   | 8978                 | 523,69        |
| Первоначальная стоимость основных фондов, тыс.руб. ОФ | 53554  | 53777   | 223                  | 100,42        |
| Среднесписочная численность работников, чел. Ч        | 55     | 73      | 18                   | 132,73        |
| Фондоотдача $F_o = \text{ОРТ}/\text{ОФ}$              | 0,04   | 0,21    | 0,17                 | 525,0         |
| Фондоемкость $F_e = \text{ОФ}/\text{ОРТ}$             | 25,27  | 4,85    | -20,42               | 19,19         |
| Фондорентабельность $F_r = \text{ЧП}/\text{ОФ}$       | 0,02   | 0,21    | 0,19                 | 1050,0        |
| Фондовооруженность $F_v = \text{ОФ}/\text{Ч}$         | 973,71 | 736,67  | -237,04              | 75,66         |

Проанализировав данную таблицу можно отметить, что коэффициент фондоотдачи в 2015 году увеличился на 0,17 и равняется 0,21. Это говорит о том, что 0,21 тыс. руб. оборота приходится на единицу стоимости основных фондов. Так же можно сделать вывод, что предприятие стало работать эффективнее в 2015 году по сравнению с 2014 г., но недостаточно, так как коэффициент слишком мал.

Фондоемкость – обратная величина фондоотдаче. Данный показатель в 2015 г. уменьшился на 20,42, что говорит о положительной динамике для предприятия.

Фондорентабельность в 2015 г. показывает, что 0,21 тыс. руб. чистой прибыли приходится на единицу стоимости основных фондов. Стоит отметить, что данный показатель по сравнению с 2014 г. увеличился на 0,19, следовательно, предприятие стало работать эффективнее.

Фондовооруженность ООО «Аквагород» на 2015 г. составляет 736,67, в сравнении с 2014 г. показатель уменьшился на 237,04, что связано с увеличением числа работников.

#### Анализ деятельности гостиницы

Проведенные выше анализы показали нам эффективность использования ресурсов в целом всей работы комплекса ООО «Аквагород». Так же необходимо провести анализ отдельно по основным структурным подразделениям предприятия: гостиницы, ресторана и спа-зоны.

В таблице 19 проведем анализ деятельности мини-гостиницы, где основными критериями послужили: загрузка номерного фонда, средняя цена гостиничного номера, среднее число гостей на один проданный номер, занятость койко-мест [40].

Таблица 19 – Оценка деятельности мини-гостиницы

| Наименование                                       | 2014 год | 2015 год | Данные при полной загрузке | Изменение 2015 от 2014 |
|--|----------|----------|----------------------------|------------------------|
| Число проданных номеров, номерно-ночей             | 410      | 890      | 4015                       | 480                    |
| Коэффициент загрузки номерного фонда, %            | 10,21    | 22,17    | 100                        | 11,96                  |
| Общий доход от номерного фонда, тыс.руб.           | 1230     | 3115     | 14052                      | 1885                   |
| Средняя цена гостиничного номера, тыс.руб.         | 3,0      | 3,5      | 3,5                        | 0,5                    |
| Общее число гостей, чел.                           | 650      | 1510     | 8030                       | 860                    |
| Среднее число гостей на один проданный номер, чел. | 1,6      | 1,7      | 2                          | 0,1                    |
| Число занятых кроватей, койко-место                | 650      | 1510     | 8030                       | 860                    |
| Показатель занятости койко-мест, %                 | 8        | 19       | 100                        | 11                     |

Проведя оценку деятельности гостиницы можно сделать следующие выводы:

- увеличение коэффициента загрузки номерного фонда в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 11,96 %, однако данный показатель очень мал и составляет всего лишь 22,17 % из 100 % загрузки гостиницы;

- увеличение средней цены гостиничного номера за рассматриваемый период на 0,5 тыс.руб.

- показатель занятости койко-места показывает нам заполняемость гостиничных номеров в 2015 г. 19 %, однако этот показатель увеличился в сравнении с 2014 г. на 11 %;

- так же мы видим, что при полной загрузке номерного фонда гостиницы ООО «Аквагород» мы могли бы получать выручку в 14 052 тыс. руб. в год, вместо этого мы имеем доход в 2015 г. 3 115 тыс. руб., что значительно меньше.

## Анализ использования зала ресторана

Следующим этапом нашего анализа является оценка загрузки зала ресторана ООО «Акватория». Для начала мы рассмотрим норматив загрузки зала ресторана на 50 посадочных мест в таблице 20 и покажем на рисунке 2.2 [20].

Таблица 20 – Норма загрузки зала ресторана на 50 посадочных мест

| Часы работы | Оборачиваемость одного места за час, раз | Средний процент загрузки зала, % | Количество потребителей, человек |
|-------------|--|----------------------------------|----------------------------------|
| 12-13       | 1,5                                      | 60                               | 45                               |
| 13-14       | 1,5                                      | 80                               | 60                               |
| 14-15       | 1,5                                      | 90                               | 67                               |
| 15-16       | 1,5                                      | 50                               | 37                               |
| перерыв     | -  | -                                | -                                |
| 17-18       | 0,5                                      | 70                               | 17                               |
| 18-19       | 0,5                                      | 90                               | 22                               |
| 19-20       | 0,5                                      | 90                               | 22                               |
| 20-21       | 0,5                                      | 80                               | 20                               |
| 21-22       | 0,5                                      | 70                               | 17                               |
| Всего:      |  |                                  | 307                              |

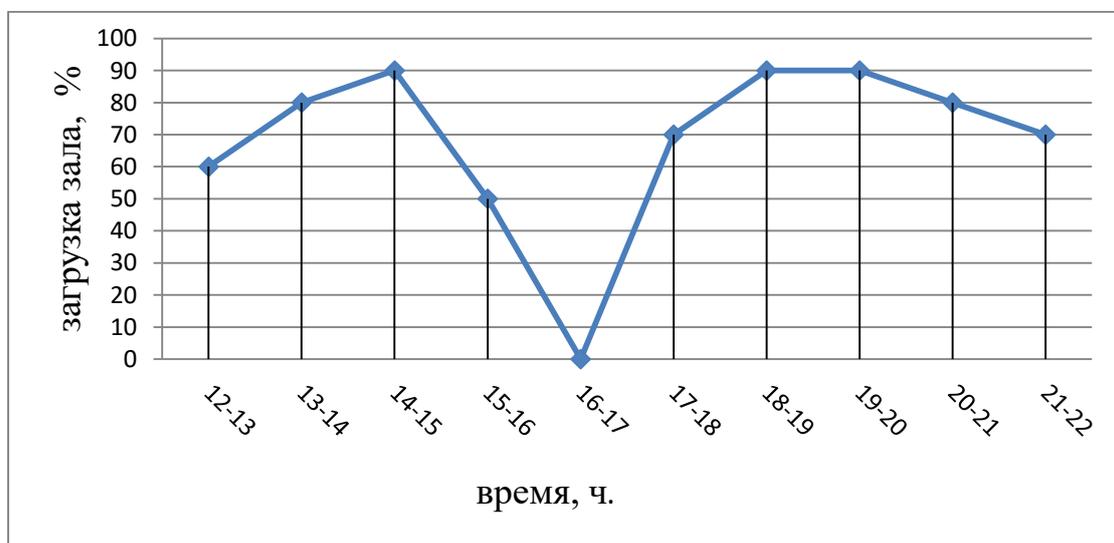


Рисунок 2.2 – График загрузки зала ресторана

Число потребителей определяется по формулам (16) и (17).

$$N_{ч} = \frac{P \cdot \varphi \cdot X_{ч}}{100} \quad (16)$$

$$N_{д} = \sum N_{ч} \quad (17)$$

где,  $N_{ч}$  – общее число потребителей, час;

$P$  – вместимость зала;

$\varphi$  – оборачиваемость мест в зале в течение часа;

$X_{ч}$  – средний процент загрузки зала;

$N_{д}$  – общее число потребителей за день.

Следовательно, получаем общее число потребителей прошедшее за день  $N_{д}$

$$N_{д} = 45 + 60 + 67 + 37 + 17 + 22 + 22 + 20 + 17 = 307 \text{ чел.}$$

При среднем чеке в ресторане ООО «Аквагород» на одного человека 2 500 руб., мы получаем выручку в день

$$307 \text{ чел.} \cdot 2\,000 \text{ руб.} = 614 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно за год выручка будет составлять

$$61\,400 \text{ руб.} \cdot 365 \text{ дн.} = 224\,110 \text{ тыс. руб. в год}$$

На рассматриваемый период выручка по ресторану составляет:

$$2014 \text{ год} - 250 \text{ тыс. руб.}$$

$$2015 \text{ год} - 1\,760 \text{ тыс. руб.}$$

Отсюда можно сделать вывод о том, что при сравнении с данными при полной загрузке ресторана и с данными за рассматриваемый период в ресторане ООО «Аквагород» мы имеем очень низкие показатели (минимальную загрузку зала ресторана). Следовательно данное предприятие не получает прибыли в полном объеме, которую могла бы приносить эффективная работа ресторана.

Анализ результатов услуг в спа-зоне

Одним из основных структурным подразделением предприятия и имеющим большую долю выручки из всех подразделений в 2015г. является спа-комплекс.

Для оценки работы в первую очередь мы рассмотрим загруженность спа-номеров в таблице 21 [28].

Таблица 21 – Среднегодовая загрузка спа-залов

| Наименование залов | Среднее количество отработанных часов спа-зала, час |          | Средняя цена номера за час работы, руб. | Сумма, руб. |           |
|--------------------|---|----------|---|-------------|-----------|
|                    | 2014 год  | 2015 год |   | 2014 год    | 2015 год  |
| Спа-залы 1 этажа   |   |          |   |             |           |
| «Марс»             | 18,5  | 229,8    | 3350                                    | 62 000      | 770 000   |
| «Сатурн»           | 17,1  | 175,8    | 3800                                    | 65 000      | 668 000   |
| «Нептун»           | 20,9  | 162,4    | 4250                                    | 89 000      | 690 000   |
| «Вселенная»        | 13,1  | 143      | 6000                                    | 79 000      | 859 000   |
| «Солнце»           | 11,3  | 135,5    | 7680                                    | 87 000      | 1 041 000 |
| Спа-залы 3 этажа   |   |          |   |             |           |
| «Бордо»            | 42,6  | 296,4    | 1525                                    | 65 000      | 452 000   |
| «Текила»           | 21,4  | 346,3    | 2290                                    | 49 000      | 793 000   |
| «Коньяк»           | 32,6  | 198,5    | 1960                                    | 64 000      | 389 000   |
| «Шампань»          | 40,3  | 285,7    | 1960                                    | 79 000      | 560 000   |
| Итого              | 217,8   | 1 973,4  | -                                       | 639 000     | 6 222 000 |

Из результатов данной таблицы следует отметить увеличение среднего количества отработанных часов спа-залов с 217,8 ч. до 1973,4 ч. в 2014 и 2015 гг. соответственно, следовательно выросла сумма выручки. Однако, рассчитав данное количество часов за день в 2015 году, мы получим следующее:

$$1973,4 \text{ ч.} / 365 \text{ дней} = 5,4 \text{ ч. в день}$$

Следовательно, в среднем за день все 9 спа-залов отрабатывают всего лишь 5,4 ч., что говорит о низкой загруженности спа-номеров.

Ниже, в таблице 22, мы рассмотрим оснащение спа-номеров оборудованием, мебелью, инвентарем и другое.

Таблица 22 – Оснащение спа-номеров ООО «Аквагород»

| Наименование           | Наименование спа-зала |          |          |             |          |         |          |          |           |
|------------------------|-----------------------|----------|----------|-------------|----------|---------|----------|----------|-----------|
|                        | «Марс»                | «Сатурн» | «Нептун» | «Вселенная» | «Солнце» | «Бордо» | «Текила» | «Коньяк» | «Шампань» |
| Комнаты отдыха         | 2                     | 2        | 2        | 2           | 2        | 1       | 1        | 1        | 1         |
| Бассейн                | 1                     | 1        | 1        | 1           | 1        | -       | -        | -        | -         |
| Количество джакузи     | 1                     | 1        | 1        | 1           | 2        | 1       | 1        | 1        | 1         |
| Водяная горка          | -                     | -        | -        | +           | +        | -       | -        | -        | -         |
| Обеденная зона         | +                     | +        | +        | +           | +        | +       | +        | +        | +         |
| Бильярдный стол        | +                     | +        | +        | +           | +        | -       | -        | -        | -         |
| Количество этажей      | 2                     | 2        | 2        | 2           | 2        | 1       | 1        | 1        | 1         |
| Барная стойка          | -                     | -        | -        | -           | +        | -       | -        | -        | -         |
| Влажная парная         | +                     | +        | +        | +           | +        | -       | -        | -        | +         |
| Финская парная         | +                     | +        | +        | +           | +        | +       | +        | +        | +         |
| Комната для массажа    | +                     | +        | +        | +           | +        | -       | -        | -        | -         |
| Караоке                | +                     | +        | +        | +           | +        | +       | +        | +        | +         |
| Вместимость зала, чел. | 10                    | 15       | 15       | 25          | 30       | 2       | 6        | 6        | 4         |

Проанализировав таблицу можно сказать, что каждый спа-номер первого этажа имеет бассейн, по две комнаты отдыха, комнаты предназначенные, для массажа, бильярдный стол, по два вида парных и имеют двухэтажный уровень. Спа-номера на 3 этаже имеют меньшую вместимость, здесь нет бассейнов и влажных парных. Соответственно ценовая политика залов первого и третьего этажей различна. Так же мы можем сделать вывод о том, что для гостей комплекса ООО «Аквагород» предоставляется широкий выбор спа-номеров в зависимости от вместимости зала, его оснащенности и цены.

Выводы по разделу два

Во втором разделе выпускной квалификационной работы предложен анализ следующих ресурсов предприятия ООО «Аквагород»: финансовых, материальных, трудовых, также были проанализированы отдельные структурные подразделения предприятия.

Анализ финансовых ресурсов предприятия показал нам преобладание заемного капитала больше чем на 90 % с 2013 по 2015 гг., недостаточную ликвидность баланса (из-за отсутствия собственного капитала).

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году равняется 0,003 (при норме от 0,2 до 0,5). Это означает, что предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств.

Общий показатель платежеспособности также ниже нормы (в 2015 г. – 0,35), что говорит о недостатке платежеспособности на предприятии.

Чистая прибыль в 2015 г. снизилась на 10 595 тыс. руб. и приняла отрицательное значение, так же как и в 2014 г.

В 2015г. наблюдается снижение рентабельности собственного капитала, в основном за счёт уменьшения коэффициента финансового рычага.

Можно утверждать, что на предприятии неустойчивое финансовое состояние. Предприятие находится в зоне критического риска при неустойчивом финансовом положении. Следовательно, вероятность наступления банкротства максимальна.

Трудовые ресурсы, ООО «Аквагород» показывают увеличение численности работников и фонда заработной платы. Однако при увеличении среднесписочной численности работников, доля сотрудников имеющих высшее образование увеличилась лишь на 2 %. Отрицательно сказалась смена руководящего состава, в лице директора и его заместителя.

Материальные ресурсы отражают неэффективное использования основных фондов, коэффициент фондоотдачи равняется 0,21 в 2015 г. Основные фонды в 2015 г. это здания, 65,38 % от общей суммы.

При анализе подразделений комплекса (гостиницы, ресторана и спа-зоны) мы видим минимальную их загруженность и оборачиваемость. Гостиница используется лишь на 22,17 % из 100 %. За день в среднем все 9 спа-залов обрабатывают всего лишь 5,4 ч.

Следовательно данное предприятие не получает прибыли в полном объеме, которую могла бы приносить эффективная работа комплекса.

### 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ООО «АКВАГОРОД»

#### 3.1 Пути повышения эффективности использования ресурсов

При проведении комплексного анализа ресурсов ООО «Аквагород» мы выявили ряд недостатков в работе заведения, основной из них является неполное использование основных производственных фондов, то есть на рассматриваемый период мы имеем очень низкую загруженность предприятия в целом. В первую очередь необходимо принять решения по привлечению клиентов в данное заведение.

ООО «Аквагород» находится в Челябинске, в городе, где большую часть занимают промышленные предприятия, следовательно, его сложно назвать городом с большим количеством туристов. Основными гостями нашего города являются бизнес-партнеры и деловые люди, приезжающие в командировки по работе, которые нуждаются в качественном и многофункциональном сервисе. Всеми данными преимуществами и обладает рассматриваемый комплекс, а именно наличие необходимых подразделений в одном здании: комфортабельная гостиница для проживания гостей города; конференц-зал для проведения совещаний; ресторан, где можно провести деловой обед, либо просто вкусно поесть; спа-зона для проведения отдыха и досуга.

Для привлечения гостей данного контингента предлагается заключить сотрудничество с корпоративными клиентами, а точнее с банками, торговыми, строительными или промышленными предприятиями. Корпоративные клиенты не являются какими-либо посредниками, как например туристические фирмы, которым нужно платить процент с продажи номеров, либо предоставлять скидки на проживание. Но для того чтобы было достигнуто сотрудничество с нужными нам предприятиями, мы предоставим небольшую скидку в 5-10%. Если же номера

будут выкупаться регулярно и блоками, мы сможем предоставить и большую скидку.

У корпоративных клиентов, как правило, ограниченные сроки пребывания, от 3 до 7 дней, что соответствует номерному фонду гостиницы ООО «Аквагород» (11 номеров), поэтому сотрудничество с туристическими фирмами нам не подходит, которые выкупают, как правило, большое количество номеров. Поэтому корпоративные клиенты для нашего заведения является экономически выгодными.

Корпоративные клиенты – это в основном директора крупных фирм, деловые люди. Они обеспечат нашему предприятию загрузку не только гостиничных номеров, но также ресторана, спа-номеров, а так же могут воспользоваться конференц-залом и многими другими предоставляемыми услугами комплекса. Так же мы можем рассчитывать на выкуп более дорогих номеров.

Для заключения договора с корпоративными клиентами, ООО «Аквагород» необходимо:

- разработать маркетинговую сбытовую политику;
- разработать программу пребывания данных клиентов;
- выбрать соответствующие предприятия для дальнейшего сотрудничества, их может быть несколько;
- обсудить детали бронирования номеров;
- обозначить примерный график деловой активности клиентов, для обеспечения необходимым количеством номеров;
- обсудить детали предоставления скидок для клиентов;
- учитывая месторасположение нашего комплекса, необходимо предоставлять трансферт для клиентов.

В результате хорошо продуманного плана действий, предприятие не понесет никаких затрат, а наоборот приумножит свой доход.

Способы выбора корпоративных клиентов:

просмотреть и проанализировать предприятия для сотрудничества;

необходимо выявить объемы предприятий, для предоставления необходимого количества услуг комплекса;

использовать личные знакомства;

использовать социальные сети;

включить в штатную единицу менеджера по корпоративным продажам;

использовать контактные данные клиентов в базе комплекса;

изучить рынок с использованием средств массовых информационных;

выбор корпоративных клиентов из других городов на специальных выставках.

Три шага к знакомству с корпоративным клиентом показаны на рисунке 3.1.

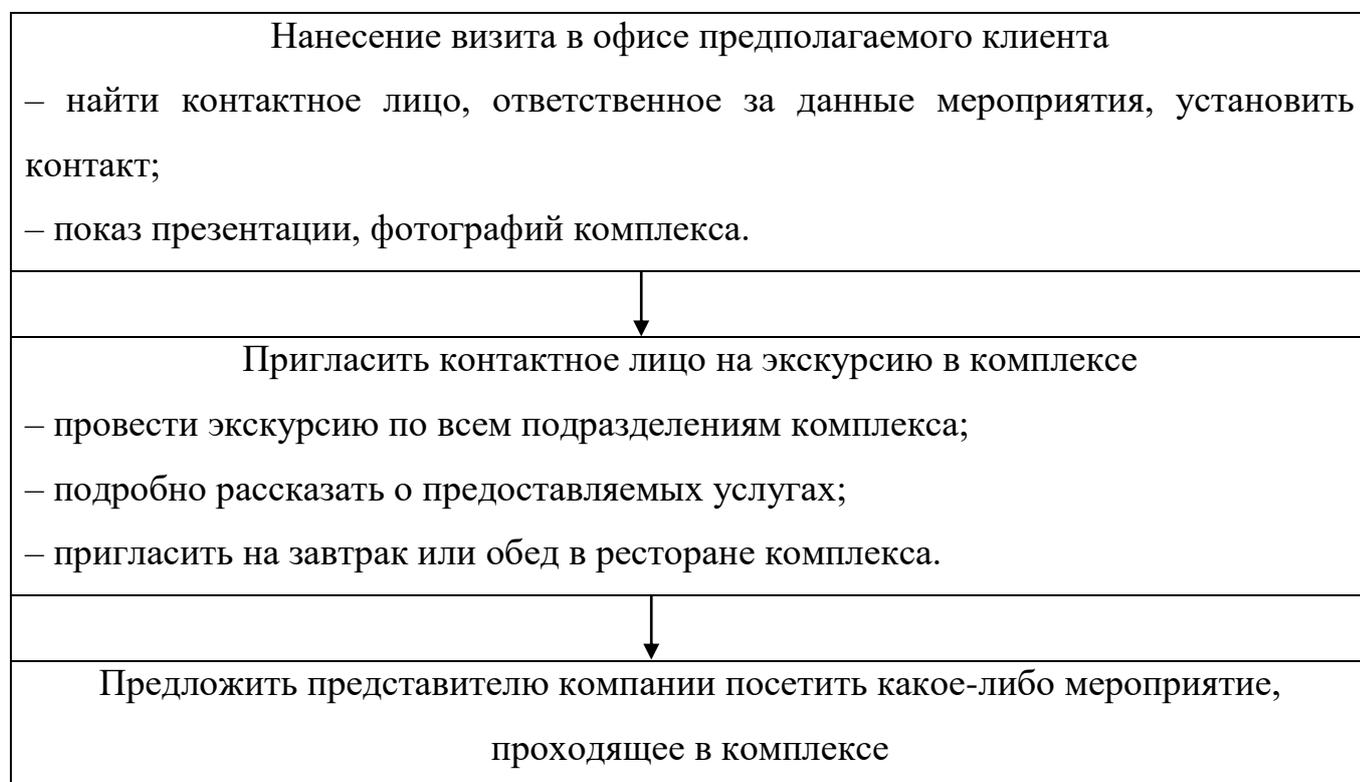


Рисунок 3.1 – Алгоритм знакомства с корпоративным клиентом

Необходимые действия для подписания договора с корпоративными клиентами представлены на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Десять шагов для подписания договора с корпоративными клиентами

Так же следует отметить, что все заведения в сфере услуг имеют длительный срок окупаемости (от 7 до 10 лет), ООО «Аквагород» заведение относительно молодое, на рынке находится лишь 3 года, соответственно оно только начинает набирать обороты и подстраивается под спрос клиентов. Следовательно, главная задача руководства предприятия в быстро меняющихся условиях рынка, правильно и своевременно реагировать и принимать нужные решения для эффективной работы. Для этого необходимо:

- вести статистику по работе всех подразделений предприятия;
- регулярно проводить хозяйственный анализ;
- вести финансовый анализ;
- ежемесячно планировать бюджет организации;
- проводить мониторинг рынка;

- учитывать положительные и отрицательные отзывы клиентов;
- вести обратную связь с персоналом предприятия;
- при выявлении недостатков в работе, исправлять их своевременно.

Так же и имеются некоторые недостатки, такие как:

- территориальное расположение комплекса (он находится в Северо-Западном районе города, что непосредственно далеко от основных бизнес-центров);
- вид из окон данного предприятия выходит на городские сады, что существенно портит общее впечатление;
- здание комплекса со всех сторон обнесено высоким забором, что отталкивает многих клиентов недоступностью комплекса;
- на входной группе заведения нет полной вывески, о том, какие услуги он предоставляет;
- цены в заведении выше средних, в сравнении с конкурентами.

### 3.2 Экономическое обоснование мероприятий

Перед тем как представить экономический эффект от проведенного мною мероприятия, необходимо рассчитать затраты, необходимые для корпоративного сотрудничества:

прием на работу менеджера по работе с корпоративными клиентами, средняя заработная плата в месяц составит 35 000 руб.;

прием на работу водителя для организации трансферта средняя заработная плата в месяц составит 25 000 руб.

Составим программу пребывания корпоративных клиентов в ООО «Аквагород».

Пребывание клиентов гостинице. Средняя стоимость гостиничного номера 3 500 руб., так как мы предоставляем скидку в 10 %, следовательно, стоимость гостиничного номера для корпоративных клиентов равняется 3 150 руб. При правильном подходе к выбору клиента и его заинтересованности, а так же по

данным статистики интернет-журнал деловой информации для отельеров, за год мы планируем увеличить загрузку гостиницы ООО «Аквагород» на 25 % [5]. Данные представим в таблице 23.

Таблица 23 – Оценка деятельности мини-гостиницы

| Наименование                               | 2015 год | На планируемый период | Данные при полной загрузке | Изменение 2015 г. от планируемого периода |
|--|----------|-----------------------|----------------------------|---|
| Число проданных номеров, номер-ночей       | 890      | 1 935                 | 4 015                      | 1 045                                     |
| Коэффициент загрузки номерного фонда, %    | 22,17    | 48,19                 | 100                        | 26,02                                     |
| Общий доход от номерного фонда, тыс.руб.   | 3 115    | 6 095                 | 14 052                     | 2 980                                     |
| Средняя цена гостиничного номера, тыс.руб. | 3,5      | 3,15                  | 3,5                        | -350                                      |
| Общее число гостей, чел.                   | 1 510    | 3 854                 | 8 030                      | 2 344                                     |

Из данных таблицы мы видим увеличение числа проданных номеров на 1 045 номер-ночей, а так же увеличение дохода от номерного фонда на 2 980 тыс. руб. и составляет на планируемый период 6 095 тыс. руб.

Общее число гостей составляет 3 854 чел. При условии, если каждый гость посетит ресторан по одному разу (средний чек ресторана 2 000 руб.) мы получим выручку по ресторану на рассматриваемый период:

$$3\,854 \text{ тыс. руб.} \cdot 2\,000 \text{ руб.} = 7\,708 \text{ тыс. руб.}$$

На конец, 2015 года выручка по ресторану составляла 1 760 тыс. руб., следовательно, изменение составляет в 5 948 тыс. руб.

Пребывание клиентов в спа-зоне. Для привлечения корпоративных клиентов проведения досуга и отдыха в спа-зоне ООО «Аквагород» мы предполагаем предоставить скидку 10%.

За 2015 год спа-номера отработали 1 973,4ч. На планируемый период мы предполагаем увеличение загруженности на 25 %, следовательно, получим:

$$1\,973,4 \text{ ч.} \cdot 25\% = 2\,466,75 \text{ ч.}$$

Соответственно выручка составит 7 777,5 тыс. руб.

Рассмотрим, каким образом распределяется выручка основных подразделений организации (см.таблицу 24).

Таблица 24 – Структура выручки подразделений ООО «Аквагород»

| Наименование   | 2015 г.<br>тыс. руб. | Планируемый<br>период, тыс. руб. | Изменение, тыс. руб. |
|----------------|----------------------|----------------------------------|----------------------|
| Мини-гостиница | 3 115                | 6 095                            | 2 980                |
| Ресторан       | 1 760                | 7 708                            | 5 948                |
| Спа-зона       | 6 222                | 7 777,5                          | 1 555,5              |
| Итого          | 11 097               | 21 580,5                         | 10 483,5             |

По данным таблицы мы видим увеличение общей выручки практически в два раза, на 10 483,5 тыс. руб. и в планируемом периоде составляет 21 580,5 тыс. руб. В целом идет равномерное распределение выручки по подразделениям предприятия, большее увеличение мы видим в работе ресторана (на 5 948 тыс. руб.).

Выводы по разделу три

Таким образом, предложенное мероприятие по совершенствованию использования ресурсного потенциала ООО «Аквагород», а именно сотрудничество комплекса с корпоративными клиентами, экономически целесообразно. Это объясняется, увеличением объемом оказанных услуг, то есть загруженности комплекса, следствие чего мы видим увеличение выручки.

Увеличение общей выручки на планируемый период в сравнении с 2015 г. выросло на 10 483,5 тыс. руб., практически в два раза.

Следовательно, мы видим улучшение финансовых ресурсов и эффективное использование основных производственных фондов предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе проведено теоретическое исследование эффективности хозяйственной деятельности предприятий в сфере услуг, повышение использования ресурсного потенциала, был изучен зарубежный опыт и факторы, повышающие эффективность предприятий в условиях кризиса.

Необходимо отметить, что сфера услуг на рынке занимает определенное положение и в большей мере зависит от спроса потребителей. Поэтому данным предприятиям необходимо систематично проводить мониторинг рынка, отслеживать деятельность своих конкурентов, для того, чтобы не потерять своих клиентов и, соответственно, доход.

Наибольшей эффективностью своей деятельности предприятие может достичь только тогда, когда результат стремится к максимуму, а затраты снижаются. Таким образом, прибыль и рентабельность – основные показатели оценки эффективности работы предприятия.

При изучении зарубежного опыта, мы видим, что большим спросом пользуется услуга аутсорсинга. Экономическая сущность аутсорсинга состоит в передаче третьей стороне не только отдельных производственных процессов, но так же полномочий, ответственности и рисков на основании контракта.

Тем самым предприятия зарубежных стран экономят средства на заработную плату персонала и на издержки производства.

К эффективной работе предприятия относится правильное использование ресурсов, которые можно разделить на три группы:

финансовые ресурсы;

трудовые;

материальные.

Соблюдение условия сбалансированности позволяет поддерживать оптимальные пропорции между всеми факторами производства и достигать наибольшей отдачи от их использования.

Во втором разделе был проведен анализ хозяйственной деятельности на примере ООО «Аквагород».

Анализ финансовых ресурсов предприятия показал нам преобладание заемного капитала больше чем на 90 % с 2013 по 2015 гг., недостаточную ликвидность баланса (из-за отсутствия собственного капитала).

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году равняется 0,003 (при норме от 0,2 до 0,5). Это означает, что предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств.

Общий показатель платежеспособности также ниже нормы (в 2015 г. – 0,35), что говорит о недостатке платежеспособности на предприятии.

Чистая прибыль в 2015 г. снизилась на 10 595 тыс. руб. и приняла отрицательное значение, так же как и в 2014 г.

В 2015г. наблюдается снижение рентабельности собственного капитала, в основном за счёт уменьшения коэффициента финансового рычага.

Можно утверждать, что на предприятии неустойчивое финансовое состояние. Предприятие находится в зоне критического риска при неустойчивом финансовом положении. Следовательно, вероятность наступления банкротства максимальна.

Трудовые ресурсы, ООО «Аквагород» показывают увеличение численности работников и фонда заработной платы. Однако при увеличении среднесписочной численности работников, доля сотрудников имеющих высшее образование увеличилась лишь на 2 %. Отрицательно сказалась смена руководящего состава, в лице директора и его заместителя.

Материальные ресурсы отражают неэффективное использования основных фондов, коэффициент фондоотдачи равняется 0,21 в 2015 г. Основные фонды в 2015 г. это здания, 65,38 % от общей суммы.

При анализе подразделений комплекса (гостиницы, ресторана и спа-зоны) мы видим минимальную их загруженность и оборачиваемость. Гостиница

используется лишь на 22,17 % из 100 %. За день в среднем все 9 спа-залов обрабатывают всего лишь 5,4 ч.

Следовательно данное предприятие не получает прибыли в полном объеме, которую могла бы приносить эффективная работа комплекса.

На основе выявленных результатов, в третьем разделе было предложено мероприятие по совершенствованию использования ресурсного потенциала ООО «Аквагород», а именно, подписание контракта для сотрудничества с корпоративными клиентами, для привлечения потенциальных клиентов данного комплекса.

Таким образом, при проведении данного мероприятия прослеживается увеличение загруженности предприятия на 25 %, повышение выручки в сравнении с 2015 г. на 10 483,5 тыс. руб. и на планируемый период составляет 21 580,5 тыс. руб.

Следовательно, сотрудничество с корпоративными клиентами для ООО «Аквагород» экономически целесообразно, так как наблюдается улучшение финансовых ресурсов и эффективное использование ресурсов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – Тверь, 2012. – 346 с.
- 2 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебное пособие / Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 618 с.
- 3 Бадмаева, Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации // Аудиторские ведомости. – 2013. – № 1. – С. 56-62.
- 4 Баканов, М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 6-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика. - М, 2012.
- 5 Бажов, М.И. Практика гостиничного бизнеса / М.И. Баканов // Интернет-журнал деловой информации для отельеров. – 2014. – № 23. – [http://tourlib.net/statti\\_tourism/kovalchuk2.htm](http://tourlib.net/statti_tourism/kovalchuk2.htm).
- 6 Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 214 с.
- 7 Воронина, В. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие: сборник задач, заданий, тестов / В. М. Воронина; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». – Оренбург: ОГУ, 2013. – 100 с.
- 8 Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 597 с.
- 9 Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебное пособие / В.Д. Герасимова. – М.: КНОРУС, 2015. – 358 с.

10 Гуськов, С.В., Графова, Г.Ф. Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций. – М.: Академия, 2014. – 192 с.

11 Деятельность предприятий в условиях кризиса. – [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00268037\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00268037_0.html).

12 Зайончик, Л.Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 131 с.

13 Карпова, Т. П. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» специальности (профилю подготовки) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Т. П. Карпова, В. В. Карпова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 302 с.

14 Ковальчук, А.П. Анализ направлений развития гостиничных предприятий в современных условиях в России / А.П. Ковальчук // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 4 (15). – С. 53-62.

15 Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / И. А. Либерман. – М: РИОР, 2014. – 220 с.

16 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 576 с.

17 Мусаелян, А.К. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Экономика предприятия» / А.К. Мусаелян. – Ростов-на-Дону, 2013. – 85 с.

18 Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: Полный курс МВА: Учебник. – М.: Эксмо, 2013. – 340 с.

19 Понедельчук, Т.В. Отечественные и зарубежные методы анализа финансового состояния: сравнительная характеристика / Т.В. Понедельчук, Л.А. Коростелева, В.А. Курлеев // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2015. – № 4 (13). – С. 43–47

20 Радченко, Л.А. Организация производства на предприятиях общественного питания. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2013. – 352 с.

21 Разиньков, П.И. Методика комплексной оценки ресурсного потенциала предприятия / П.И. Разиньков, О.П. Разиньков. – Тверь, 2016. – 356 с.

22 Рыбина, С. И. Применение аутсорсинга для повышения эффективности деятельности предприятия: зарубежный опыт, российская практика // Молодёжь и наука: Сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных, посвященной 155-летию со дня рождения К. Э. Циолковского. – Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2012. – <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/section05.html>

23 Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров и магистров).– М.:КноРус, 2015— 300 с. – <http://e.lanbook.com/book/53364>.

24 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 607 с.

25 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. –288 с.

26 Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 607 с.

27 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 649 с.

28 Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы бань и саун (утв. постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 20 декабря 2013 г. № 70)

29 Сазонов, В.Г. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятий: проблемы и пути решения / В.Г. Сазонов, Е.В. Ломоносова // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2014. – № 1 (69). – С. 35–39.

30 Слагода, В.Г. Экономика. – М.: Форум. – 2013. – 224 с.

31 Сорвина, О.В. Сбалансированность экономических ресурсов как важное условие осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности

предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 2-1. – С. 276-290. – <http://e.lanbook.com/journal/issue/294537>.

32 Стеклова, С.Ю. Методология определения ресурсного потенциала предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №4.

33 Телегина, Е.Е. Использование инструментов «МАРКЕТИНГ-МИКС» в деятельности торгового предприятия в условиях кризиса / Е.Е. Телегина, А.А. Миролюбова // Проблемы экономики, финансов и управления производством. – 2015. – № 28. – <http://e.lanbook.com/journal/issue/289830>. – 258 с.

34 Толпегина О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.

35 Угрехелидзе, А.О. Теоретические подходы к пониманию ресурсного потенциала организации сферы услуг // Петербургский экономический журнал. – 2013. – №4.

36 Фридман, А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: Учебник. – М.: Дашков и К, 2015. – 656 с. – <http://e.lanbook.com/book/56354>.

37 Фролова, Т.А. Экономика предприятия: Конспект лекций / Т.А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ФЮУ, 2012. – 233 с.

38 Чуева Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: Дашков и Ко, 2013. - 348 с.

39 Шатрова, А.П. Алгоритм внедрения методики оценки ресурсного потенциала предприятия сферы услуг // А.П. Шатрова Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3 (31). – 34-36 с.

40 Шатрова, А.П. Управление ресурсами организаций рынка гостиничных услуг: дис. ... канд. экон. наук / А.П. Шатрова. – Красноярск, 2016. – 168 с.

41 Шеремет, А. Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» / А. Д. Шеремет, Е. В. Старовойтова; под ред. А. Д. Шеремета.- 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 446 с.

42 Шестакова, Е. В. Оценка рисков в управлении финансами / Е. В. Шестакова // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. – С. 77-85

43 Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов / под ред. А.Н. Соломатина. – СПб.: Питер, 2012. – 560 с.

44 Экономика организаций (предприятий): учеб. / И.В.Сергеев, И.И. Веретенникова; под ред. И.В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – 560с.

45 Экономика организации (предприятия): учебник / под ред. Н.А. Сафронова. – 3-е изд, перераб. и доп. – М.: Магистр, 2016. – 687с.

46 Эффективность хозяйственной деятельности предприятия. – [http://studopedia.ru/3\\_179471\\_tema--effektivnost-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya.html](http://studopedia.ru/3_179471_tema--effektivnost-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya.html).

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Аквагород»

| Наименование показателя  | Код  | На 31<br>декабря<br>2013 г. | На 31<br>декабря<br>2014 г. | На 31<br>декабря<br>2015 г. |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <b>АКТИВ</b>   |      |                             |                             |                             |
| <b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>  |      |                             |                             |                             |
| Нематериальные активы  | 1110 | -                           | -                           | -                           |
| Результаты исследований и разработок                                   | 1120 | -                           | -                           | -                           |
| Нематериальные поисковые активы  | 1130 | -                           | -                           | -                           |
| Материальные поисковые активы  | 1140 | -                           | -                           | -                           |
| Основные средства  | 1150 | 120                         | 119 606                     | 103 182                     |
| Доходные вложения в материальные ценности                              | 1160 | -                           | -                           | -                           |
| Финансовые вложения  | 1170 | -                           | -                           | -                           |
| Отложенные налоговые активы  | 1180 | -                           | 77                          | 1279                        |
| Прочие внеоборотные активы   | 1190 | -                           | -                           | -                           |
| Итого по разделу I   | 1100 | 120                         | 119 683                     | 104 461                     |
| <b>II. Оборотные активы</b>  |      |                             |                             |                             |
| Запасы   | 1210 | -                           | 18 228                      | 28 589                      |
| НДС по приобретенным ценностям   | 1220 | -                           | 4 419                       | 7 159                       |
| Дебиторская задолженность  | 1230 | 934                         | 27 903                      | 58 793                      |
| Финансовые вложения  | 1240 | -                           | 1 834                       | 191                         |
| Денежные средства и денежные эквиваленты                               | 1250 | 52                          | 134                         | 500                         |
| Прочие оборотные активы  | 1260 | 4                           | -                           | 42                          |
| Итого по разделу II  | 1200 | 990                         | 52 519                      | 95 274                      |
| Баланс   | 1600 | 1110                        | 172202                      | 199735                      |
| <b>ПАССИВ</b>  |      |                             |                             |                             |
| <b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>  |      |                             |                             |                             |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 10                          | 10                          | 10                          |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров                            | 1320 | -                           | -                           | -                           |
| Переоценка внеоборотных активов  | 1340 | -                           | -                           | -                           |
| Добавочный капитал (без переоценки)                                    | 1350 | -                           | -                           | -                           |
| Резервный капитал  | 1360 | -                           | -                           | -                           |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)                           | 1370 | -                           | (834)                       | (12 263)                    |
| Итого по разделу III   | 1300 | 10                          | (824)                       | (12 253)                    |

Продолжение таблицы А.1

| Наименование показателя               | Код  | На 31 декабря 2013 г. | На 31 декабря 2014 г. | На 31 декабря 2015 г. |
|---------------------------------------|------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b> |      |                       |                       |                       |
| Заемные средства                      | 1410 | -                     | -                     | -                     |
| Отложенные налоговые обязательства    | 1420 | -                     | -                     | -                     |
| Оценочные обязательства               | 1430 | -                     | -                     | -                     |
| Прочие обязательства                  | 1450 | -                     | -                     | -                     |
| Итого по разделу IV                   | 1400 | -                     | -                     | -                     |
| <b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b> |      |                       |                       |                       |
| Заемные средства                      | 1510 | 1100                  | 157 290               | 189 192               |
| Кредиторская задолженность            | 1520 | -                     | 15 736                | 22 796                |
| Доходы будущих периодов               | 1530 | -                     | -                     | -                     |
| Оценочные обязательства               | 1540 | -                     | -                     | -                     |
| Прочие обязательства                  | 1550 | -                     | -                     | -                     |
| Итого по разделу V                    | 1500 | 1100                  | 173 026               | 211 988               |
| Баланс                                | 1700 | 1110                  | 172 202               | 199 735               |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Аквагород»

| Код  | Наименование показателя                               | Январь -                     | Январь –                     |
|------|---|------------------------------|------------------------------|
|      |   | За <u>Декабрь</u><br>20 15 г | За <u>Декабрь</u><br>20 14 г |
| 2110 | Выручка   | 11 097                       | 2 119                        |
| 2120 | Себестоимость продаж                                  | ( 5 225 )                    | ( 2 055 )                    |
| 2100 | Валовая прибыль (убыток)                              | 5 872                        | 64                           |
| 2210 | Коммерческие расходы                                  | -                            | -                            |
| 2220 | Управленческие расходы                                | ( 9 971 )                    | ( 413 )                      |
| 2200 | Прибыль (убыток) от продаж                            | (4 099)                      | (349)                        |
| 2330 | Проценты к уплате                                     | (5 441)                      | -                            |
| 2340 | Прочие доходы   | 68 073                       | -                            |
| 2350 | Прочие расходы  | ( 71 164 )                   | ( 562 )                      |
| 2300 | Прибыль (убыток) до налогообложения                   | (12 631)                     | (911)                        |
| 2410 | Текущий налог на прибыль                              | -                            | -                            |
| 2421 | в т.ч. постоянные налоговые<br>обязательства (активы) | ( 3 775 )                    | ( 105 )                      |
| 2430 | Изменение отложенных налоговых<br>обязательств        | -                            | -                            |
| 2450 | Изменение отложенных налоговых<br>активов             | 1 202                        | 77                           |
| 2460 | Прочее  | -                            | -                            |
| 2400 | Чистая прибыль (убыток)                               | (11 429)                     | (834)                        |