

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономика и управление на предприятиях строительства и
землеустройства»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор
ООО «ЭНЕРГОПРОМ»

_____ М.А. Парыгин
_____ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.
доцент

_____ М.С.Овчинникова
_____ 2018 г.

Организация выполнения нового вида строительных услуг для
улучшения финансового состояния компании (на примере
ООО
«ЭНЕРГОПРОМ»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.03.01.2017.255.ПЗ ВКР

Руководитель работы,
ст. преподаватель

_____ Н.В. Усманова
_____ 2018 г.

Автор работы
студент группы ЭУ-495

_____ П.В. Кубик
_____ 2018 г.

Нормоконтролер, к.т.н., доцент

_____ Ветров М.К.
_____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Кубик П.В. Организация выполнения нового вида строительных услуг для улучшения финансового состояния компании (на примере ООО «Энергопром»). – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ – 495, 85 с., 26 ил., 27 табл., библиогр. список – 38 наим., 6 приложений, 12 л. раздаточного материала ф. А4.

Объект работы – ООО «Энергопром», реализующее электротехнические товары и оборудование, оказывающее строительные услуги и выполняющее электромонтажные работы.

Цель работы – проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности и поиск резервов расширения строительных услуг в ООО «Энергопром».

В работе раскрыта организационно-экономическая характеристика ООО «Энергопром», проведен анализ предприятия по пяти силам Портера, проанализирована эффективность логистической деятельности, проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности за 2014-2017 гг., PEST- и SWOT-анализ. Выявлены резервы дальнейшего роста и разработаны предложения по расширению видов деятельности ООО «Энергопром».

Результаты работы имеют практическую значимость и могут быть использованы в деятельности ООО «Энергопром».

ОГЛАВЛЕНИЕ

	ВВЕДЕНИЕ.....	7
1	ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЭНЕРГОПРОМ».....	10
	1.1 Характеристика деятельности ООО «Энергопром».....	10
	1.2 Анализ предприятия по пяти силам Портера.....	13
	1.3 Анализ логистической системы ООО «Энергопром».....	18
2	АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭНЕРГОПРОМ».....	30
	2.1 Оценка хозяйственных средств и источников их формирования.....	30
	2.2 Оценка ликвидности и финансовой устойчивости организации.....	39
	2.3 Оценка деловой активности организации.....	48
	2.4 Оценка состава и структуры доходов и расходов, уровня рентабельности деятельности организации.....	56
	2.5 PEST-анализ и результаты SWOT-анализа.....	61
3	РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ РАСШИРЕНИЮ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭНЕРГОПРОМ».....	66
	3.1 Экономическое обоснование внедрения нового вида услуг в деятельности ООО «Энергопром».....	66
	3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых рекомендаций.....	75
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	80
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	82
	ПРИЛОЖЕНИЯ	
	ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ООО «Энергопром»...86	
	ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Энергопром» за 2017 год.....	87

ПРИЛОЖЕНИЕ В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность	000
«Энергопром» за 2016 год.....	92
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Бухгалтерская (финансовая) отчетность	000
«Энергопром» за 2015 год.....	96
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Изменение стоимости запасов ООО «Энергопром».....	100
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Изменение организационной структуры	
ООО «Энергопром» за 2017 год.....	101

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Проведение анализа логистической деятельности предприятия, а также анализа финансово-хозяйственной деятельности позволяет определить взаимосвязь службы логистики с другими подразделениями предприятия, своевременно обеспечить производство сырьевыми ресурсами или оптимизировать запасы готовой продукции на складе, организовать ритмичную отгрузку готовой продукции или товаров для перепродажи покупателям и заказчикам, выявить резервы для расширения деятельности. Поэтому результаты анализа представляют интерес и будут способствовать разработке необходимых решений для улучшения качества работы предприятия. В связи с чем, следует отметить актуальность и значимость темы выпускной квалификационной работы.

Цель работы – разработать и экономически обосновать мероприятия для улучшения финансового состояния компании ООО «Энергопром».

Задачи работы:

1) дать организационно-экономическую характеристику ООО «Энергопром», провести анализ предприятия по пяти силам Портера, а также проанализировать эффективность логистической деятельности в ООО «Энергопром»;

2) провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Энергопром» за 2014-2017 гг. по следующим направлениям оценки: оценка хозяйственных средств и источников их формирования, оценка ликвидности и финансовой устойчивости организации, оценка деловой активности и рентабельности, PEST- и SWOT-анализ ООО «Энергопром»;

3) выявить резервы дальнейшего роста и разработать предложения по расширению видов деятельности ООО «Энергопром».

Объект работы – ООО «Энергопром», реализующее электротехнические товары и оборудование, оказывающее строительные услуги и выполняющее электромонтажные работы.

Предмет работы – показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Энергопром» и резервы дальнейшего расширения строительных услуг.

Теоретическую и методическую основу исследования составили подходы разных авторов в области управления логистикой на предприятии, среди которых следует отметить Т.В. Алесинскую, А.А. Канке, Д.И. Кокурина, В.В. Ковалева, Б.К. Плоткина и др., а также подходы авторов к проведению финансового анализа, среди которых Н.В. Войтоловский, В.В. Ковалев, О.В. Ефимова и др.

Информационную основу исследования составили данные бухгалтерской отчетности ООО «Энергопром» за 2014-2017 гг.

Результаты работы представляют интерес для руководства ООО «Энергопром» и могут быть внедрены для расширения основных видов деятельности.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО«ЭНЕРГОПРОМ»

1.1 Характеристика деятельности ООО «Энергопром»

ООО «Энергопром» (торговое название «Русский свет») занимается торговлей электротехническими товарами. Головной офис компании находится в г.Москва и имеется представительство в г.Челябинск. Штатная численность компании – 460 чел. В Приложении А представлена организационная структура ООО «Энергопром». Среди ассортиментного ряда товаров для перепродажи можно выделить следующие группы товаров [32]:

1) электротовары первого уровня (56 категорий электротоваров):

- а) крупная бытовая техника;
- б) мелкая бытовая техника;
- в) бытовая электроника;
- г) двигатели ворот, рольставни;
- д) насосы, вентиляторы;
- е) водонагреватели;
- ж) оборудование высоковольтное, низковольтное, паяльное и сварочное, телекоммуникационное;
- и) отопительные приборы;
- к) системы пожарной, охранной сигнализации и системы аварийного оповещения, системы распределения электроэнергии/распределительные устройства, системы электрических распределительных шкафов, технологические и инженерные системы и др.;

2) товары второго уровня (230 категорий товаров):

- а) антенны и спутниковые технологии;
- б) аппаратура пускорегулирующая;

- в) трубная арматура и аксессуары для канализационных систем;
- г) вилки, розетки и устройства промышленные и специальные;
- д) изделия крепежные, монтажные для коммуникационных сетей;
- е) инструменты для опрессовки, резки, снятия изоляции;
- ж) кабели и провода, каналы настенного и потолочного монтажа;
- з) коммуникационная техника, компоненты и системы;
- и) контрольно-измерительные приборы;
- к) осветительные аксессуары и др.

В настоящее время ООО «Энергопром» перешло в рамках предлагаемого ассортимента на технический каталог ETIM. С данной классификацией продукции многие годы работают ведущие мировые и европейские бренды — Legrand, Schneider Electric, OBO Bettermann, ABB, OSRAM, Philips и многие другие компании, которые являются поставщиками ООО «Энергопром».

Все поставщики разделены по группам закупаемых товаров и оборудования:

- 1) аппаратура пускорегулирующая для освещения;
- 2) инженерная сантехника;
- 3) инструмент и средства защиты;
- 4) источники света;
- 5) кабеленесущие системы и кабельно-проводниковая продукция;
- 6) компьютерные и телефонные сети (СКС);
- 7) опоры, оборудование;
- 8) приборы световые;
- 9) системы безопасности, обогрева и вентиляции, системы электропитания;
- 10) фонари и элементы питания;
- 11) электрооборудование высокого и низкого напряжения, электроустановочное оборудование.

Поставщиками этих товарных групп являются:

- а) Группа компаний «Наура» (Германия) – поставляет электромонтажных инструмент премиум-класса, предлагает широкий ассортимент продукции для

изоляции, герметизации, оконцевания, соединения, ответвления и маркировки кабелей и проводов, ремонта и эксплуатации электроустановок

б) ИЕК (Россия) – предлагает готовые комплексные решения в сферах строительства, ЖКХ, транспорта, инфраструктуры, промышленности, энергетики и структурированных кабельных систем (СКС);

в) HUTER (Германия) – в линейке оборудования HUTER представлены портативные электрогенераторы, как бензиновые, так и дизельные; мотокультиваторы; триммеры и газонокосилки; бензопилы; снегоуборочная техника; мойки высокого давления;

г) КВТ (Россия) – производитель кабельной арматуры и электромонтажного инструмента;

д) КРАТОН (Россия) – одна из ведущих торговых марок РФ, производящих инструмент, оборудование и оснастку к ним;

е) ВИХРЬ (Россия) – ведущий бренд насосного оборудования и электроинструмента;

ж) ЗМ (Россия) – предлагает широкий ассортимент продукции для изоляции, герметизации, оконцевания, соединения, ответвления и маркировки кабелей и проводов, ремонта и эксплуатации электроустановок;

з) ТАЙПИТ-ИП (Россия) – является одним из ведущих российских производителей приборов учета (счетчиков электрической энергии НЕВА, приборов учета газа Вектор-М/Т/С и метрологического оборудования);

и) ООО «Контрактор» (Россия) – электротехнические товары;

к) Camelion (Компания «Энергосистемы и технологии», Россия) – крупнейший российский производитель светотехнической продукции, элементов питания, источников света и фонарей под ТМ Camelion®, Ergolux® и Ultraflash®; электротехнической продукции под ТМ VOLSTEN®;

л) Legrand (Франция) – мировой лидер в производстве продукции электротехнического назначения, поставщик комплексных решений для электрических и информационных сетей, низковольтного электрощитового

оборудования, электроустановочного оборудования, кабеленесущие систем, электромонтажных изделий;

м) Группа компаний «Партнер» (Россия) является российским производителем крепежных изделий, одним из крупнейших импортеров крепежа из стран Европы и Юго-Восточной Азии и эксклюзивным представителем на территории России таких ведущих европейских производителей, как Sormat, Несо;

н) Ballu Industrial Group (Германия, Россия, Италия) – международный холдинг, концентрирующий многолетний опыт ведущих мировых производителей индустрии климата, мощный потенциал конструкторских бюро и лабораторий индустриального дизайна. Холдинг специализируется на производстве бытовой и промышленной техники для создания комфортной среды обитания человека.

В составе поставщиков – более 50 российских и иностранных компаний, которые поставляют только качественные товары и оборудование.

1.2 Анализ предприятия по пяти силам Портера

Методикой выделяются пять сил, которые определяют уровень конкуренции, и, следовательно, привлекательности ведения бизнеса в конкретной отрасли.

Привлекательность отрасли, в данном контексте, имеет отношение к достаточной рентабельности отрасли. «Не привлекательной» отраслью является такая, в которой сочетание сил снижает рентабельность.

Портер называет эти силы «микросредой», противопоставляя ее большому количеству факторов, включенных в термин «макросреда». Макросреда состоит из тех сил, которые влияют на способность компании к обслуживанию собственных клиентов и получению прибыли. Изменение в любой из сил «микросреды» обычно требует, чтобы компания пересмотрела свое место в отрасли и на рынке. Достаточная привлекательность отрасли не означает, что любая компания в ней будет получать одинаковую прибыль. Компании должны так применять свои ключевые компетенции, бизнес-модели или сбытовые сети, чтобы получить прибыль больше, чем в среднем по отрасли.

«Анализ пяти сил Портера» включает в себя три силы «горизонтальной» конкуренции: угроза появления продуктов-заменителей, угроза появления новых игроков, уровень конкурентной борьбы; и две силы «вертикальной» конкуренции: рыночная власть поставщиков и рыночная власть потребителей. Оценим влияние этих сил по десятибалльной шкале: 1-3 – слабое влияние, 4-7 – среднее влияние, 8-10 – сильное влияние.

1. Угроза появления новых конкурентов.

Рынки, приносящие высокую прибыль, привлекают новых игроков. В результате появляются многочисленные новые игроки, существенно снижающие прибыль. То есть риск входа потенциальных конкурентов создает опасность прибыльности компании. С другой стороны, если этот риск мал, компания может повышать цену и увеличивать доходы. Конкурентная сила этого фактора сильно зависит от высоты барьеров входа (стоимости входа в отрасль).

Угроза появления новых конкурентов на рынке поставщиков электротехнических товаров может быть оценена как слабая (3 балла), поскольку в отрасли существуют достаточно высокие входные барьеры, очень много крупных продавцов аналогичных товаров – сетей, составить конкуренцию которым по ценам достаточно сложно. Но это касается розничных продаж. Компания ООО «Энергопром» является оптовым продавцом, которых на рынке немного. Поэтому уровень появления новых конкурентов был оценен как средний с баллом «3».

Практически все крупные компании-поставщики оптовых объемов электротехники, уже имеют своих постоянных поставщиков, которые предоставляют им выгодные условия оплаты, поставок, программы лояльности и прочее. Для успешной деятельности потребуются и широкие связи с транспортными компаниями, для создания которых потребуется много времени и средств. Поэтому, новым компаниям на этом рынке будет достаточно сложно переманить потребителей и построить необходимую логистическую сеть для эффективной деятельности.

2. Угроза появления новых товаров-заменителей.

Данная организация не столкнется с подобной проблемой, так как именно ООО «Энергопром» предлагаются товары-заменители той же бытовой техники, но более дешевые по стоимости. Поэтому товар самозаменяем и ничего другого новые компании не предложат, разве что по более низкой цене аналогичный товар. Поэтому оцениваем эту силу в 2 балла.

3. Рыночная власть покупателей.

Основные потребители компании юридические лица, покупающие оптом электротехнические товары для осуществления розничных продаж, включая через сетевые магазины. Поэтому ООО «Энергопром» удовлетворяет потребности клиентов – розничных продавцов техники в полном объеме. Роль качества продукции и услуг на данном рынке достаточно существенна, так как именно этот показатель позволяет привлекать и удерживать потребителей. Удержание потребителей на данном рынке – основная задача организации, так как они очень легко могут переключаться с одного поставщика электротехники на другого.

Наличие крупных покупателей, от которых зависит значительная доля продаж ООО «Энергопром» делает их влияние сильно значимым для компании (оценим в 9 баллов), однако, переход к другому поставщику будет сопряжен для них со значительными затратами, как материальными, так и временными.

Таким образом, широкая база потребителей, в основном крупных, позволяет выполнять планы продаж, а большое число потенциальных потребителей – возможность дальнейшего развития. Влияние крупных клиентов значительно, однако их заинтересованность в услугах рассматриваемой компании также очень высока. Можно сделать вывод, что покупатели оказывают воздействие сильной силы.

4. Рыночная власть поставщиков.

ООО «Энергопром» работает с российскими и иностранными производителями электротехники, оборудования, товаров, среди которых Группа компаний «Наура» (Германия), ИЕК (Россия), HUTER (Германия), КВТ (Россия),

КРАТОН (Россия), ВИХРЬ (Россия), ЗМ (Россия), ТАЙПИТ-ИП (Россия), ООО «Контрактор» (Россия), Camelion (Компания «Энергосистемы и технологии», Россия), Legrand (Франция), Группа компаний «Партнер» (Россия), Ballu Industrial Group (Германия, Италия, Россия) и др.

Эти компании-поставщики предлагают оптимальные цены и высокое качество товаров, своевременно осуществляют поставки электротехники и товаров ООО «Энергопром», что обеспечивает выполнение собственных поставок ООО «Энергопром» покупателям. В случае, если взаимоотношения придется прервать, компания найдет новых поставщиков, но на это уйдет большое количество времени и финансовых ресурсов.

Поставщики оказывают высокое влияние на деятельность компании (10 баллов), однако, они также заинтересованы в продаже своих товаров и выполнении условий договоров. Это снижает угрозу их потери. Стабильность взаимоотношений с поставщиками обеспечивает стабильность деятельности компании и дает возможность для ее дальнейшего развития.

5. Уровень конкуренции в отрасли.

В настоящее время конкуренция на рынке ослабевает из-за упадка существующих конкурентов, что дает возможность занять освободившиеся ниши на рынке, однако, существует опасность самим оказаться в упадке. Оценим влияние этой силы в 8 баллов.

В ходе изучения отрасли, в которой функционирует ООО «Энергопром» были выявлены основные конкуренты, максимально похожие по своей деятельности в глазах потребителей на рассматриваемую компанию. Но при этом объемы продаж в ООО «Энергопром» шире, чем у конкурентов в г. Челябинске. Итак, основными конкурентами ООО «Энергопром» в г. Челябинске являются ООО «ЭлектроПлюс» и ООО «Энергопром», которые занимаются продажей аналогичных товаров и оборудования, но в ООО «Энергопром» этот ассортимент шире.

Представим сильные и слабые стороны этих конкурентов:

1) ООО «ЭлектроПлюс»:

а) преимущества: большой опыт работы, широкий ассортимент, бонусная система в личном кабинете;

б) недостатки: акцент на электрику и световую технику, радиаторы отопления, теплый пол;

2) ООО «Энергопром»:

а) преимущества: бесперебойные поставки, большая база поставщиков, гибкая система скидок;

б) недостатки: дефицит высококвалифицированного персонала.

Преимущества рассматриваемой компании (ООО «Энергопром»):

а) хорошо отработанная система работы позволяет оперативно доставлять необходимые товары, оборудование для подключения в нужные сроки;

б) квалифицированные сотрудники, которые проходят постоянно обучение, повышение квалификации, оказывают грамотную консультационную поддержку покупателям;

в) индивидуальный подход к каждому покупателю.

Таким образом, ООО «Энергопром» обладает рядом преимуществ перед конкурентами, которые позволяют ему развиваться и достаточно уверенно действовать на рынке. Наличие слабых сторон у конкурентов дает возможность развития рассматриваемой компании, используя собственные преимущества, расширяя ассортимент, проводя более активную рекламную кампанию, вводя более гибкую систему скидок. Преодоление сильных сторон конкурентов дает толчок, стимул для развития, совершенствования бизнес-процессов.

Анализ 5-ти сил М. Портера схематично представлен на рисунке 1.1, ширина стрелок на котором зависит от силы влияния фактора.

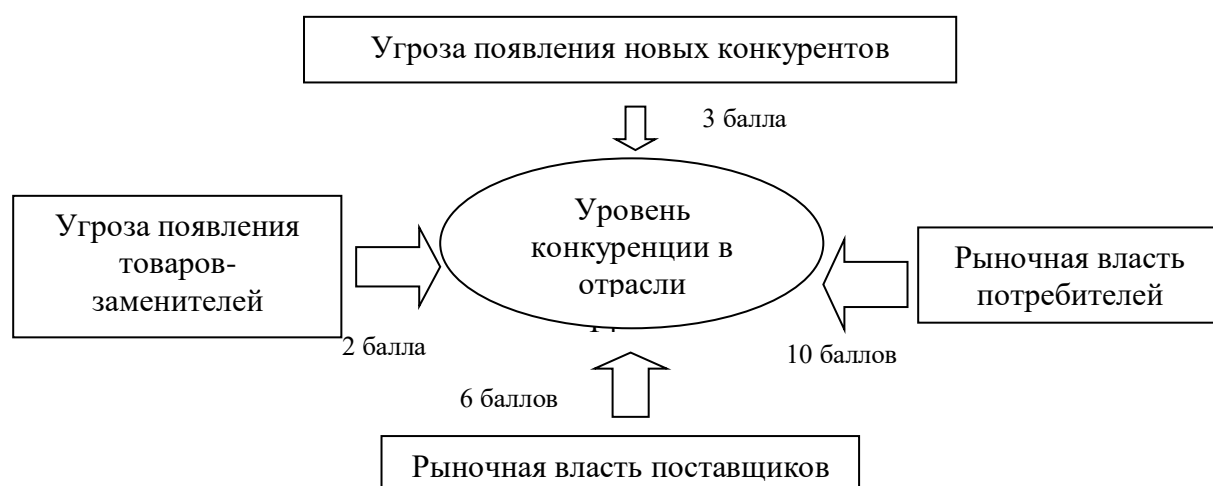


Рисунок 1.1 – Схематичное представление модели 5-ти сил Портера

Из проведенного анализа следует, что наименьшее влияние оказывают угроза появления товаров-заменителей и угроза появления новых конкурентов, что связано с высокими входными барьерами в отрасль. Среднее влияние оказывает рыночная власть потребителей, поскольку крупные клиенты крайне важны для ООО «Энергопром», но и для самих потребителей переход к другому поставщику будет сопряжен с большими затратами.

Наибольшее влияние оказывает рыночная власть потребителей и внутренняя конкуренция. Компания сталкивается с достаточно сильной конкуренцией, вынуждена быстро реагировать на изменения, происходящие на рынке. Ей отводятся крайне сжатые сроки на принятие и реализацию решения.

1.3 Анализ логистической системы ООО «Энергопром»

Система логистики в ООО «Энергопром» связана, прежде всего, с управлением запасами товаров для перепродажи. В общем виде, методы управления товарными запасами представляют собой набор правил, определяющих ряд показателей, на основе которых рассчитываются такие параметры, как:

- 1) объем партии заказываемых товаров;
- 2) количество партий товара;
- 3) промежуток времени между заказами для пополнения запасов;
- 4) затраты на хранение;
- 5) стоимость пополнения запасов и т.д.

Новые подходы к управлению торговыми запасами предполагают необходимость изменения политики и стратегии ведения бизнеса с учетом особенностей конкретного предприятия.

Так как запасы требуют значительных капиталовложений, необходимо найти такую оптимальную пропорцию объема закупаемой партии и запаса, при которой происходит максимальное снижение затрат, связанных с поддержанием запасов, то есть пропорцию, при которой изменение затрат на хранение запасов не превышает изменение затрат, связанных с пополнением запаса.

Управление запасами в деятельности предприятия как главный аспект логистической деятельности включает их оценку, эффективность управления ими. Для оценки эффективности управления запасами используются следующие группы показателей [37, с. 330]:

1) показатели обеспеченности организации материальными запасами (показатель среднего уровня располагаемых запасов, показатель текущего (моментного) уровня располагаемых запасов, показатель обеспеченности запасами в днях, показатель уровня дефицита);

2) показатели эффективности использования материальных запасов (показатели оборачиваемости запасов, материалоотдача, запасоемкость, коэффициент материальных затрат, уровень неликвидов, показатели отклонений от нормативов);

3) показатели эффективности капитальных вложений в запасы на предприятии (рентабельность запасов, индекс доходности запасов, валовая рентабельность инвестиций в запасы).

Охарактеризуем особенности расчета представленных выше показателей.

Уровень располагаемых запасов – это обеспеченность предприятия запасами на определенную дату. Наличие запасов можно охарактеризовать моментными показателями (на отчетные даты) в натуральном и денежном выражении (Z_i) и средними значениями за отчетный период (Z). Средние показатели определяются в простейших случаях по формуле средней арифметической [33, с. 331]

$$\bar{Z} = \frac{(Z_H + Z_K)}{2}, \quad (1.1)$$

где \bar{Z} – среднее значение запасов в анализируемом периоде в натуральном или денежном выражении;

Z_H – объем запасов на начало периода;

Z_K – объем запасов на конец периода.

Если известны величины запасов на определенные даты, разделенные равными интервалами, то средний запас можно более точно рассчитать по формуле средней хронологической [33, с. 331]

$$\bar{Z} = \frac{(\frac{1}{2}Z_1 + Z_2 + \dots + \frac{1}{2}Z_n)}{n-1}, \quad (1.2)$$

где n – число дат.

Показатель обеспеченности предприятия запасами в днях рассчитывается путем деления величины располагаемого запаса на среднесуточный расход запасов предприятием [33, с. 332]:

$$O_3 = \frac{Z_i}{\lambda}, \quad (1.3)$$

где Z_i – размер наличного текущего запаса в момент времени i , в ед.;

λ - среднесуточный расход запаса, ед./день.

Следующий показатель – это уровень дефицита. При расчете средних значений возникает вопрос, а что же делать со значениями дефицита. Как правило, отрицательные значения дефицита в расчетах заменяются нулевыми значениями, поскольку в расчет берется только физически возможное наличное количество материальных ценностей. Дефицит поэтому следует учитывать отдельно. Для учета дефицита можно использовать такие показатели как:

1) суммарное значение дефицита, которое может выражаться в натуральных единицах запаса, в денежных единицах, а иногда – в днях;

2) среднюю величину дефицита;

3) отношение средней величины дефицита к среднему уровню запасов;

4) могут быть рассчитаны суммарные издержки, связанные с дефицитом, и определена их доля в суммарных материальных затратах компании.

Показатели оборачиваемости запасов – это показатели, характеризующие скорость оборота запасов. Финансовый успех компании, показатель ее ликвидности и платежеспособности напрямую зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в запасы, превращаются в живые деньги. Чтобы понять, как надолго финансовые ресурсы, вложенные в запасы, изымаются из оборота, необходимо проводить анализ оборачиваемости товарных запасов. К показателям оборачиваемости относят коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов и длительность одного оборота запасов в днях. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов рассчитывается как отношение годовой суммы выручки от продаж, указываемой в форме №2 «Отчет о финансовых результатах», к балансовым остаткам по статье «Запасы» в форме №1 «Бухгалтерский баланс»:

$$K_{обз} = \frac{B}{З}, \quad (1.4)$$

где $K_{обз}$ – коэффициент оборачиваемости запасов, в оборотах;

B – выручка от продажи продукции.

Длительность одного оборота запасов в днях рассчитывается по формуле (1.5)

$$t_{обз} = \frac{Д}{K_{обз}}, \quad (1.5)$$

где $t_{обз}$ – длительность одного оборота запасов, в днях;

Оборачиваемость запасов и длительность оборота можно рассчитывать как по отдельным видам материальных ценностей, так и суммарно по всей номенклатуре. В результате расчета коэффициента оборачиваемости можно получить ответ на вопрос, сколько раз капитал, вложенный в отчетном году в материальные запасы, возмещался предприятию при реализации его продукции. Коэффициент оборачиваемости не имеет рекомендуемых значений. Закономерность одна: чем он выше, тем меньше времени товары находятся на складе, тем быстрее они превращаются в деньги. Однако на практике компании могут устанавливать собственные нормы оборачиваемости. Норма оборачиваемости – это количество дней (или оборотов), за которые, по мнению

руководства компании, должен быть реализован запас товара, чтобы торговлю можно было считать успешной.

Материалоотдача определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат (затрат на запасы). Этот показатель характеризует отдачу материалов, то есть количество произведенной продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.) [37, с. 338].

Запасоемкость характеризует удельный вес затрат на запасы в себестоимости. Она рассчитывается как отношение суммы затрат на запасы к полной себестоимости произведенной продукции. Коэффициент материальных затрат представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции. Он показывает, насколько экономно используются материалы в процессе производства, нет ли их перерасхода по сравнению с установленными нормами. Если коэффициент больше 1, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов на производство продукции, и наоборот, если меньше 1, то материальные ресурсы использовались более экономно [37, с. 339].

Рентабельность запасов – это показатель, характеризующий уровень прибыльности запасов и определяется как процентное отношение чистой прибыли от продаж материальных ценностей к затратам на формирование запасов этих материальных ценностей [37, с. 340]:

$$R_{MЗ} = \frac{ЧП_{MЗ}}{С_{MЗ}} \times 100, \quad (1.6)$$

где $ЧП_{MЗ}$ – чистая прибыль от реализации запасов, которая определяется по данным бухгалтерской отчетности как валовая прибыль минус налог на прибыль (заработной платы и процентных платежей);

$С_{MЗ}$ – себестоимость запасов или затраты на формирование запасов (включая стоимость материальных ценностей в запасах и затраты на обслуживание запаса).

Индекс доходности запасов позволяет уравновесить показатели оборачиваемости и прибыльности запасов. Индекс доходности позволяет учесть случаи, когда высокая рентабельность компенсирует низкую оборачиваемость запасов. Индекс доходности может использоваться в качестве критерия ABC-анализа.

Чем больше индекс доходности, тем более значима для нас рассматриваемая товарная позиция.

Рассчитывается данный показатель как произведение показателя оборачиваемости на валовую прибыльность [37, с. 342]:

$$k_{ОбМЗ} \times k_{ВПМЗ} = \frac{C_{РеалМЗ}}{C_{МЗ}} \times \left(\frac{П_{РеализМЗ}}{B_{РеализМЗ}} \times 100 \right), \quad (1.7)$$

где $k_{ОбМЗ}$ – коэффициент оборачиваемости материальных запасов, в оборотах;

$k_{ВПМЗ}$ – прибыльность реализации материальных запасов или рентабельность материальных запасов, %;

$C_{РеализМЗ}$ – себестоимость реализованных за период запасов, руб.;

$\overline{C_{МЗ}}$ – средняя себестоимость запасов, хранимых на складе за рассматриваемый период времени, руб.;

$П_{РеализМЗ}$ – прибыль от реализации запасов за рассматриваемый период, руб.

$B_{РеализМЗ}$ – выручка от реализации запасов за рассматриваемый период, руб.

Валовая рентабельность инвестиций в запасы характеризует рентабельность вложений в запасы и рассчитывается как отношение валовой прибыли за год к средней стоимости запасов в тот же период [37, с. 342]:

$$R_{МЗ}^B = \left(\frac{B_{РеалМЗ} - C_{РеализМЗ}}{\overline{C_{МЗ}}} \right) \times 100, \quad (1.8)$$

где $R_{МЗ}^B$ – валовая рентабельность инвестиций в запасы, в %.

Индекс доходности имеет ценность в сравнении его значения для данной позиции номенклатуры со значениями для других позиций. Только так можно определить относительную ценность данного вида запасов по сравнению с остальными. Для расчета рентабельности запасов необходимы дополнительные

данные по заработной плате, налогам и процентным платежам, поскольку без них нельзя рассчитать чистую прибыль (ЧП).

Таким образом, представленные аспекты анализа позволят проанализировать аспекты управления запасами, эффективность их использования и принять необходимые управленческие меры. В таблице 1.1 представлены результаты оценки обеспеченности ООО «Энергопром» запасами. Информационную основу анализа составили данные бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и пояснений к этим формам (Приложение Б, В, Г, Д).

Таблица 1.1 – Оценка обеспеченности ООО «Энергопром» запасами

Наименование показателя	Значение показателя			
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
1. Уровень располагаемых запасов, тыс. руб. (формула (1.1)) (п.1.1+п.1.2)/2	762	850	628	280
1.1 Стоимость запасов на начало периода, тыс. руб.	-	762	938	318
1.2 Стоимость запасов на конец периода, тыс. руб.	762	938	318	242
2. Обеспеченность предприятия запасами, в днях (п.2.1/п.2.2)	16	12	10	9
2.1 Размер наличного текущего запаса, кол-во ед.	536	834	745	701
2.2 Среднесуточный расход запаса, кол-во ед.	34	68	74	82

Уровень располагаемых запасов ООО «Энергопром» за период 2014-2015 гг. увеличился, за период 2015-2017 гг. сократился более чем в три раза. Это связано с тем, что на конец года ООО «Энергопром» распродало все запасы товаров для перепродажи, то есть не хранит большие остатки впрок, что можно расценивать как положительное явление (рисунок 1.2).

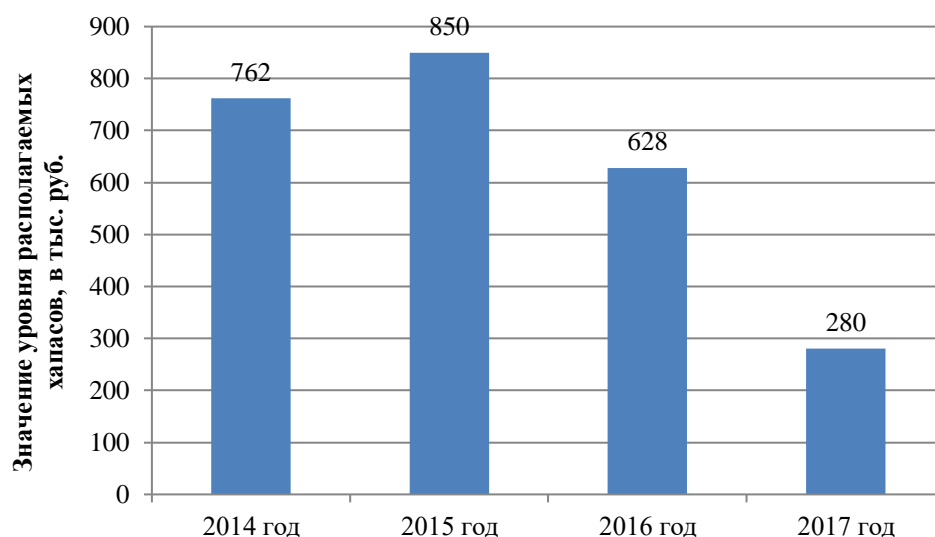


Рисунок 1.2 – Уровень располагаемых запасов ООО «Энергопром»

Обеспеченность организации запасами по данным таблицы 1.1 в 2014 году составила 16 дней, в 2015 году – 12 дней, в 2016 году – 10 дней и в 2017 году – 9 дней. Таким образом, те объемы запасов, которые имеются на дату составления бухгалтерского баланса (по остаткам на конец года) для поддержания среднесуточного объема запасов товаров для перепродажи ООО «Энергопром» хватит на 16 дней в 2014 году, 12 дней – в 2015 году, 10 дней в 2016 году и 9 дней в 2017 году (рисунок 1.3).

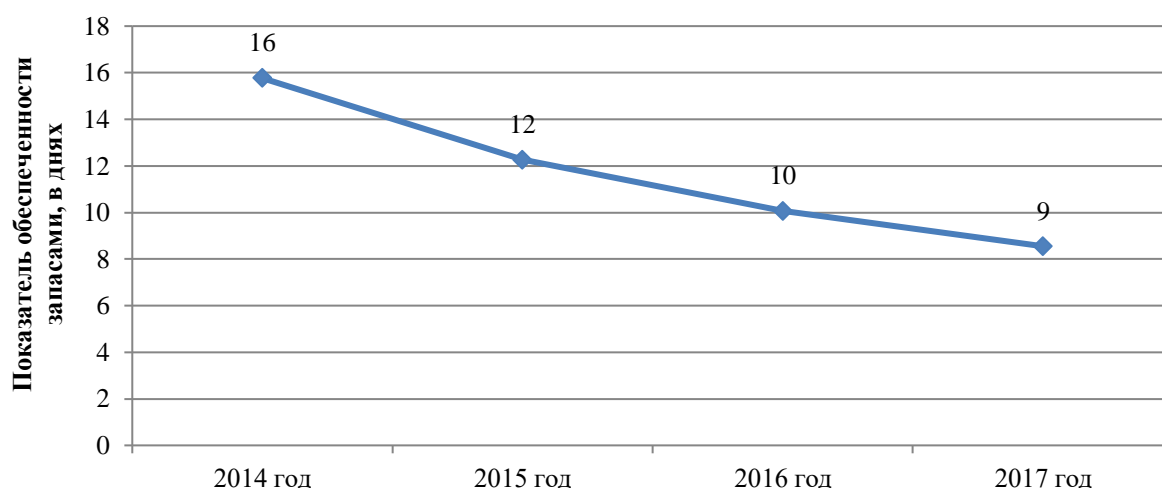


Рисунок 1.3 – Обеспеченность предприятия запасами в 2014-2017 гг.

Таким образом, не смотря на рост выручки предприятия в 2014-2017 гг., остатки запасов товаров для перепродажи сокращаются. И это правильно, так как

ООО «Энергопром» их лимитирует, не допускает «замораживания» оборотного капитала в запасах товаров.

Результаты оценки эффективности использования запасов в деятельности ООО «Энергопром» представим в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Оценка эффективности использования запасов в ООО «Энергопром»

Наименование показателя	Значение показателя			
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
1. Коэффициент оборачиваемости запасов, (п.1.1/п.1.2)	227,83	472,64	668,21	1544,22
1.1 Выручка, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
1.2 Средняя стоимость запасов, тыс. руб.	762	850	628	280
2. Длительность одного оборота запасов, в днях (п.2.1/п.2.2)	1,6	0,8	0,5	0,2
2.1 Количество дней в анализируемом периоде	360	360	360	360
2.2 Коэффициент оборачиваемости запасов, в оборотах	227,83	472,64	668,21	1544,22

Окончание таблицы 1.2

Наименование показателя	Значение показателя			
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
3. Запасоемкость, % (п.4.1/п.4.2)	3,08	2,32	102,80	99,05
3.1 Затраты на запасы, тыс. руб.	5170	9160	423245	418224
3.2 Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	167948	394910	411726	422251

Как показали результаты анализа, оборачиваемость запасов ООО «Энергопром» за период 2014-2017 гг. значительно ускорилась. Причиной тому стали очень маленькие остатки запасов на конец года (так как в анализе информационной основой являются данные бухгалтерского баланса, в котором отражаются остатки запасов на конец года).

Оборачиваемость запасов в 2014 году составила 227,83 оборотов или 2 дня, в 2015 году – 472,64 оборотов или 1 день, в 2016 году – 668,21 оборотов или 1 день, в 2017 году ускорилась более чем в два раза до 1544,22 оборотов или 0,2 дня.

Конечно, такая скорость является нереальной, но по данным отчетности действительно стоимость остатков запасов на конец года очень низкая, а сумма выручки за период 2014-2017 гг. выросла, что привело к таким высоким оборотам по оборачиваемости запасов.

Запасоемкость характеризует долю затрат на запасы в себестоимости реализуемых товаров. Этот показатель составил в 2014 году 3,08%, в 2015 году – 2,32%, в 2016 году – 102,80%, в 2017 году – 99,05%.

Превышение затрат на запасы в составе себестоимости товаров для перепродажи ООО «Энергопром» в 2016 году и почти аналогичная ситуация в 2017 году не является положительным явлением и негативно отражается на эффективности использования запасов.

Результаты оценки эффективности капитальных вложений ООО «Энергопром» в запасы представим в таблице 1.3. Оценка эффективности капитальных вложений организации в запасы представляет собой комплекс показателей оценки: рентабельность запасов, индекс доходности запасов, а также валовая рентабельность инвестиций в запасы в анализируемом периоде 2014-2017 гг.

Таблица 1.3 – Оценка эффективности капитальных вложений ООО «Энергопром» в запасы

Наименование показателя	Значение показателя			
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
1. Рентабельность запасов, % (п.1.1/п.1.2)х100	16,50	14,75	0,23	0,83
1.1 Чистая прибыль, тыс. руб.	853	1351	962	3468
1.2 Себестоимость запасов, тыс. руб.	5170	9160	423245	418224
2. Индекс доходности запасов, % (п.3.2/3.3)х(п.3.1-п.3.2)/п.3.1 x 100	105,91	93,80	3,59	2,35
3. Валовая рентабельность инвестиций в запасы, % (п.3.1-п.3.2)/п.3.3 x 100	109,48	95,42	3,66	2,41
3.1 Выручка от реализации материальных ценностей, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
3.2 Себестоимость реализованных материальных ценностей, тыс. руб.	167948	394910	411726	422251
3.3 Средняя себестоимость хранимых на складе запасов, тыс. руб.	5170	7165	216202,5	420734,5

Уровень рентабельности запасов ООО «Энергопром» снижается в анализируемом периоде с 16,50% в 2014 году до 0,23% в 2016 году с небольшим повышением до 0,83% в 2017 году (рисунок 1.3).

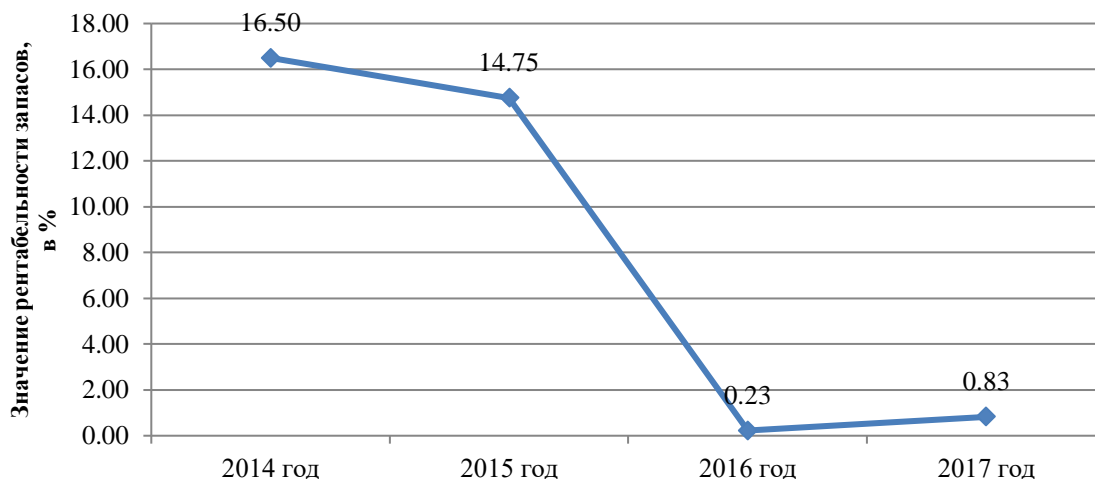


Рисунок 1.3 – Рентабельность запасов в ООО «Энергопром»

Индекс доходности запасов изменялся аналогично рентабельности запасов: уменьшился со 105,91% в 2014 году до 2,35% в 2017 году. Снижение индекса доходности запасов ООО «Энергопром» в 2017 году связано с высокой стоимостью приобретаемых запасов товаров (рисунок 1.4).

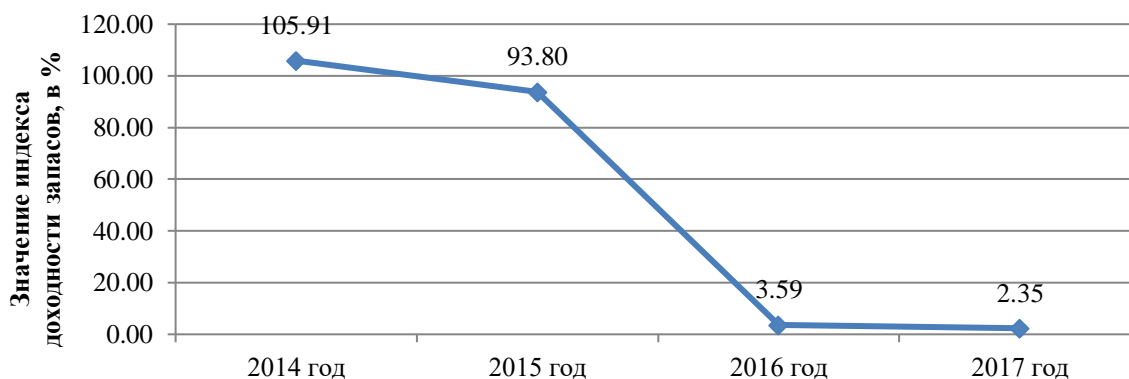


Рисунок 1.4 – Индекс доходности запасов в ООО «Энергопром»

Валовая рентабельность инвестиций в запасы характеризует рентабельность вложений в запасы, и она изменялась аналогично индексу доходности запасов: в 2014-2017 гг. уменьшилась со 109,48% до 2,41% (рисунок 1.5).

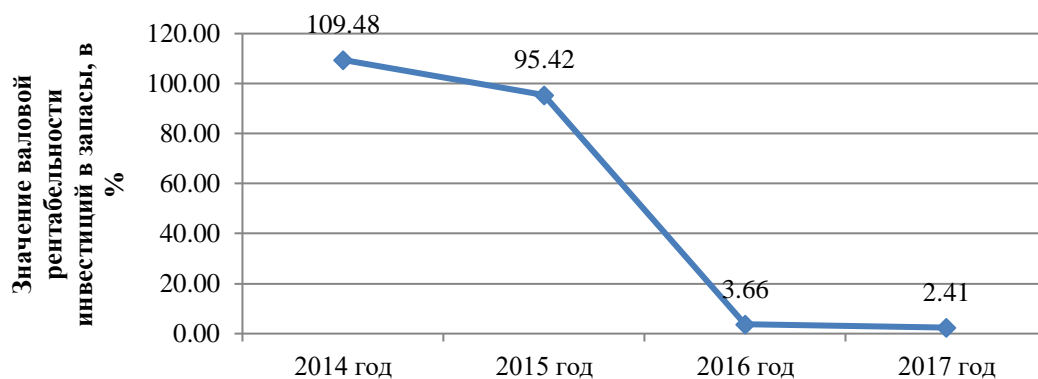


Рисунок 1.5 – Валовая рентабельность инвестиций в запасы
ООО «Энергопром»

По результатам анализа в целом можно сделать вывод о высокой оборачиваемости запасов в ООО «Энергопром», но низкой рентабельности запасов, валовой рентабельности инвестиций в запасы.

Выводы по разделу один.

Проведение оценки деятельности ООО «Энергопром» по пяти силам Портера показало, что наименьшее влияние оказывают угроза появления товаров-заменителей и угроза появления новых конкурентов. Среднее влияние оказывает рыночная власть потребителей, поскольку крупные клиенты крайне важны для ООО «Энергопром», но и для самих потребителей переход к другому поставщику будет сопряжен с большими затратами. Наибольшее влияние оказывает рыночная власть потребителей и внутренняя конкуренция. ООО «Энергопром» сталкивается с достаточно сильной конкуренцией, вынуждено быстро реагировать на изменения, происходящие на рынке.

В работе был проведен анализ эффективности управления запасами, раскрывающий оборачиваемость запасов товаров для перепродажи, рентабельность запасов и другие аспекты логистической деятельности. При этом вся система логистики ООО «Энергопром» сконцентрирована на управлении запасами. Оборачиваемость запасов товаров для перепродажи в организации очень высокая, связано это с тем, что покупателями являются розничные продавцы, так как ООО «Энергопром» ориентировано

только на оптовые продажи. Проведение дальнейшего анализа финансово-хозяйственной деятельности позволит выявить сильные и слабые стороны в организации работы ООО «Энергопром» и системе логистики.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭНЕРГОПРОМ»

2.1 Оценка хозяйственных средств и источников их формирования

ООО «Энергопром» занимается комиссионной торговлей электротехническими товарами, оказывает строительные услуги и занимается отделочными работами. Головной офис компании находится в г.Москва и имеется представительство в г.Челябинск. Штатная численность компании – 460 чел., из

них 50 чел. работают в Челябинском филиале. В Приложении А представлена организационная структура ООО «Энергопром».

Проведем оценку финансово-хозяйственной деятельности ООО «Энергопром» по следующим направлениям:

- 1) оценка динамики и структуры хозяйственных средств организации и источников их формирования;
- 2) оценка ликвидности и финансовой устойчивости организации;
- 3) оценка деловой активности;
- 4) оценка состава и структуры доходов и расходов, уровня рентабельности деятельности организации.

Информационную основу оценки составили данные бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за 2014-2017 гг. (Приложение Б, В, Г):

- а) бухгалтерский баланс;
- б) отчет о финансовых результатах.

По данным бухгалтерского баланса проведем оценку динамики изменения стоимости и структуры активов и пассивов ООО «Энергопром». Оценка динамики проводится с помощью горизонтального анализа и представляет расчет темпа роста каждой статьи актива и пассива баланса. Оценка структуры проводится посредством вертикального анализа, когда определяется доля каждого элемента в составе активов (пассивов) в их общей стоимости.

Результаты оценки динамики активов и пассивов ООО «Энергопром» представлены в таблице 2.1, 2.2.

Таблица 2.1 – Оценка динамики активов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Статья актива баланса	Значение, тыс. руб.				Темп роста, %		
	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	2014-2015 гг.	2015-2016 гг.	2016-2017 гг.
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	8783	9460	6930	4478	107,71	73,26	64,62
Отложенные	9	3	12	0	33,33	400,00	0

налоговые активы							
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	31	-	-	-
Итого по разделу I	8792	9463	6942		107,63	73,36	64,65
II. Оборотные активы							
Запасы	762	938	318	242	123,10	33,90	76,10
НДС по приобретенным ценностям	2	100	17	2	5000,0	17,00	11,76
Дебиторская задолженность	635641	669411	880530	1 010732	105,31	131,54	114,79
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	50000	0	0	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	14467	20317	20259	43532	140,44	99,71	214,88
Прочие оборотные активы	353	596	836	967	168,84	140,27	115,67
Итого по разделу II	651225	741362	901960	1055475	113,84	121,66	117,02
БАЛАНС	660017	750825	908902	1 059984	113,76	121,05	116,62

По данным таблицы 1.1 стоимость имущества ООО «Энергопром» в 2014-2015 гг. увеличилась на 13,76% (темп роста 113,76%) за счет роста внеоборотных активов на 7,63% и роста оборотных активов на 13,84%.

В составе внеоборотных активов положительные изменения произошли в увеличении стоимости основных средств за счет приобретения дополнительных объектов – прирост стоимости составил 7,71%.

В составе оборотных активов значительно выросла обеспеченность денежными средствами – на 40,44%, запасов – на 23,10%, прочих оборотных активов – на 68,84%, дебиторской задолженности – на 5,31%.

Стоимость имущества ООО «Энергопром» в 2015-2016 гг. выросла более высокими темпами – на 21,05% преимущественно за счет роста оборотных активов: дебиторской задолженности – на 31,54% и прочих оборотных активов – на 40,27%. При этом значительно сократилась стоимость запасов (на 66,10%). Сумма денежных средств сократилась незначительно – на 0,29%. В составе

внеоборотных активов снизилась стоимость основных средств (на 26,74%), отражаемых в балансе по остаточной стоимости; приобретения новых объектов основных средств в 2015-2016 гг. не было.

За период 2016-2017 гг. темп роста стоимости имущества ниже, чем в 2015-2016 гг. и составил 116,62%. При этом рост стоимости произошел по оборотным активам – прирост 17,02% за счет прироста дебиторской задолженности на 14,79%, денежных средств на 114,88% и прочих оборотных активов – на 15,67%. Внеоборотные активы за этот период сократились на 35,35% (100%-64,65%).

Графически изменение стоимости активов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг. представлено на рисунке 2.1.

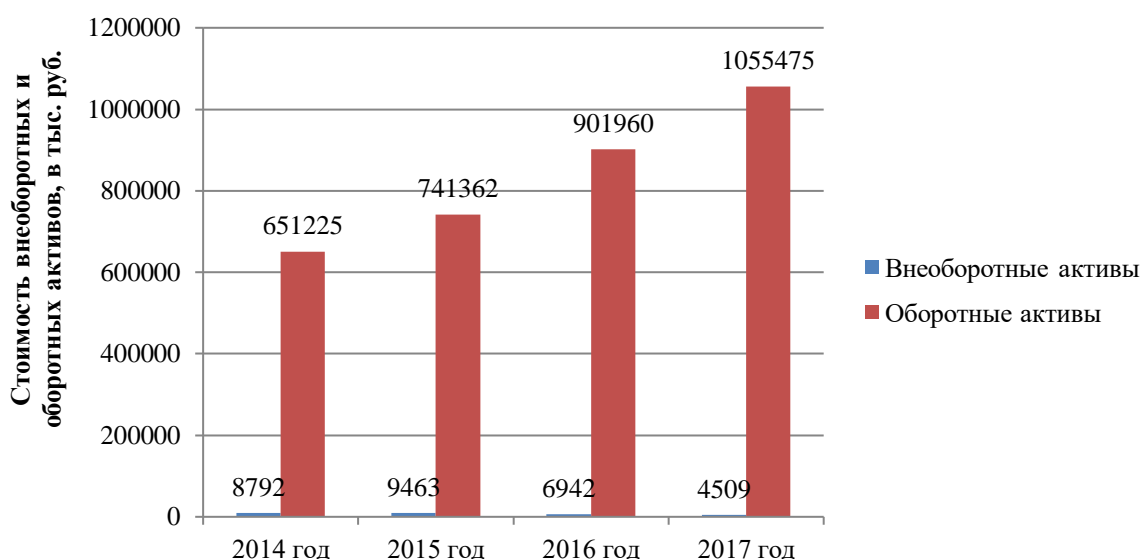


Рисунок 2.1 – Изменение стоимости внеоборотных и оборотных активов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Источниками финансирования хозяйственных средств ООО «Энергопром» являются собственный капитал и обязательства. Динамику их изменения представим в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Оценка динамики пассивов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Статья пассива	Значение, тыс. руб.	Темп роста, %
----------------	---------------------	---------------

баланса	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	2014-2015 гг.	2015-2016 гг.	2016-2017 гг.
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	510	1020	1020	1020	200,00	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	19298	20649	21612	13579	107,00	104,66	62,83
Итого по разделу III	19808	21669	22632	14599	109,40	104,44	64,51
IV. Долгосрочные обязательства							
Отложенные налоговые обязательства	20	9	88	65	45,00	977,78	73,86
Итого по разделу IV	20	9	88	65	45,00	977,78	73,86
V. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	640143	729134	886121	1045320	113,90	121,53	117,97
Оценочные обязательства	46	13	61	0	28,26	469,23	-
Итого по разделу V	640189	729147	886182	1045320	113,90	121,54	117,96
БАЛАНС	660017	750825	908902	1059984	113,76	121,05	116,62

Стоимость источников финансирования деятельности ООО «Энергопром» выросла аналогично стоимости активов – на 13,76% в 2014-2015 гг. и на 21,05% в 2015-2016 гг. При этом значительное изменение произошло в повышении стоимости обязательств: так, темп роста долгосрочных обязательств составил 977,78%, краткосрочных – 121,54%. Собственный капитал увеличился на 9,40% в 2015-2016 гг. и на 4,44% в 2015-2016 гг. Причиной более низких темпов роста собственных средств организации в 2015-2016 гг. стало уменьшение темпов роста нераспределенной прибыли, которая капитализирована в деятельность организации. При этом значение нераспределенной прибыли выросло за период 2014-2016 гг. В составе обязательств ООО «Энергопром» – большие суммы кредиторской задолженности, динамика которой растет, это негативно отражается

на финансовом состоянии организации, равно как и рост дебиторской задолженности в составе активов по данным баланса.

В 2016-2017 гг. рост источников финансирования деятельности ООО «Энергопром» на 16,62% был обеспечен приростом кредиторской задолженности на 17,97%. В составе собственных источников средств произошло снижение капитализированной чистой прибыли на 37,17%, что привело к общему сокращению собственного капитала (на 35,49%).

Графически изменение стоимости источников финансирования деятельности ООО «Энергопром» представим на рисунке 2.2.

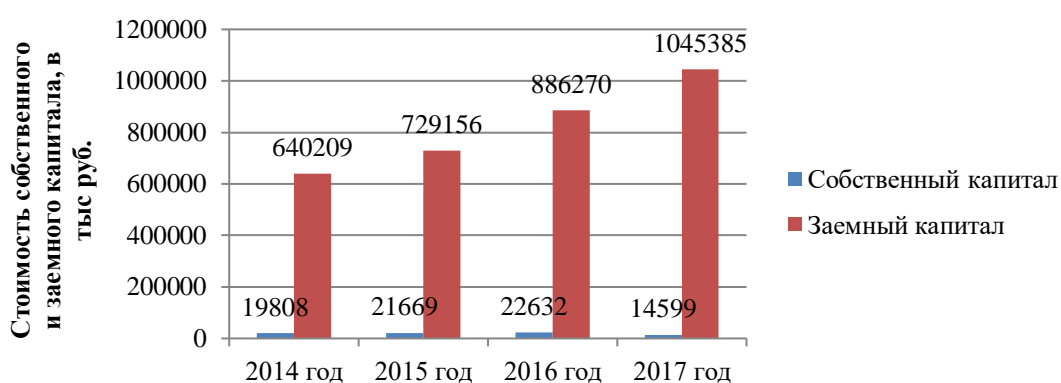


Рисунок 2.2 – Изменение стоимости источников финансирования деятельности ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таким образом, по данным рисунка 2.2 наблюдается сильная зависимость организации от заемных средств (преимущественно, в виде кредиторской задолженности). В таблице 2.3 представим результаты оценки состава и структуры активов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таблица 2.3 – Оценка структуры активов ООО «Энергопром»

Наименование статьи актива баланса	Удельный вес, %			
	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	1,33	1,26	0,76	0,42

Окончание таблицы 2.3

Наименование статьи актива баланса	Удельный вес, %			
	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017
Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00	0,01

Итого по разделу I	1,33	1,26	0,76	0,43
II. Оборотные активы				
Запасы	0,12	0,12	0,03	0,02
НДС по приобретенным ценностям	0,00	0,01	0,00	0,00
Дебиторская задолженность	96,31	89,16	96,88	95,35
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	6,66	0,00	0,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	2,19	2,71	2,23	4,11
Прочие оборотные активы	0,05	0,08	0,09	0,09
Итого по разделу II	98,67	98,74	99,24	99,57
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	100,00

По данным таблицы 2.3 наибольшую долю занимают оборотные активы – 98,67% на конец 2014 года, 98,74% на конец 2015 года, 99,24% на конец 2016 года и 99,57% на конец 2017 года. Основной причиной высокой доли оборотных активов является рост дебиторской задолженности, а также низкий уровень вложений ООО «Энергопром» во внеоборотные активы, которые представлены основными средствами и лишь незначительной суммой отложенных налоговых активов (для корректировки текущего налога на прибыль к уплате в бюджет).

Графически структура активов ООО «Энергопром» в 2014 году представлена на рисунке 2.3.

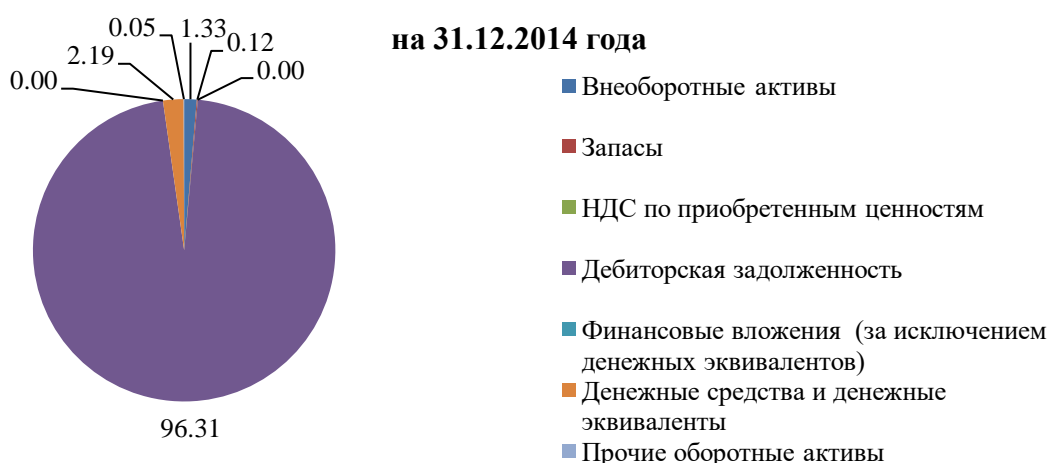


Рисунок 2.3 – Структура активов ООО «Энергопром» на конец 2014 года, %

Так, доля внеоборотных активов на конец 2014 года составила 1,33% в общей структуре активов организации по данным бухгалтерского баланса. Оборотные активы составили 98,67% в общей структуре активов, из них максимальный

удельный вес занимает дебиторская задолженность – 96,31%. Денежные средства составили 2,19%, запасы – 0,12%, прочие оборотные активы – 0,5%.

На конец 2015 года ситуация аналогична, оборотные активы занимают больший удельный вес – 98,74% против 1,26% приходящихся на внеоборотные активы. В структуре оборотных активов немного снижается доля дебиторской задолженности – до 89,16%, повышается доля денежных средств – до 2,71%, появляются финансовые вложения, доля которых составила 6,66% в общей структуре активов. Графически структура активов ООО «Энергопром» на конец 2015 года представлена на рисунке 2.4.

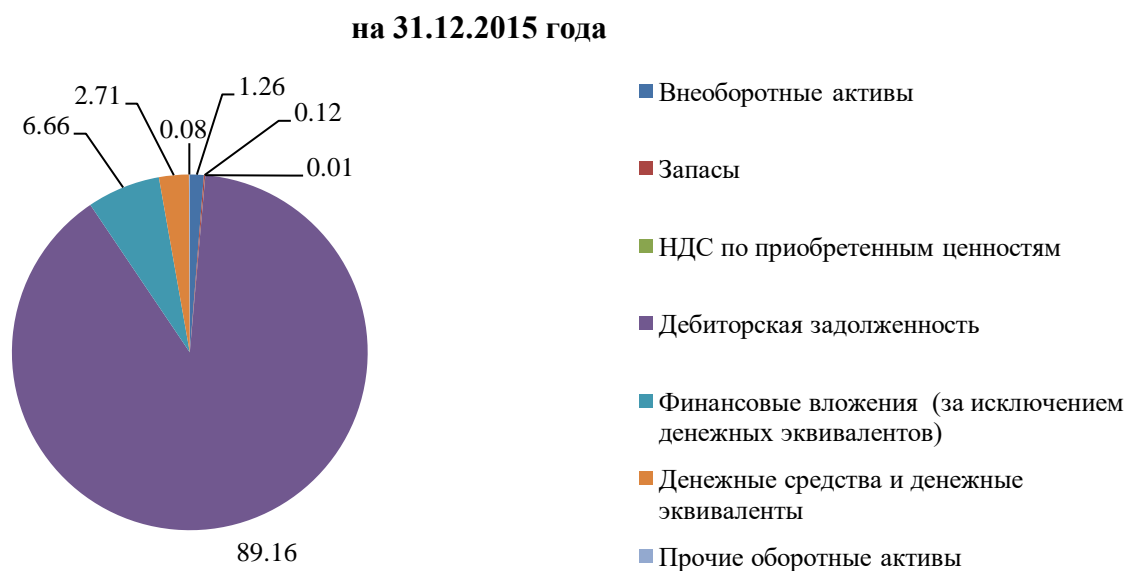


Рисунок 2.4 – Структура активов ООО «Энергопром» на конец 2015 года, %

На конец 2016 года снова повышается удельный вес дебиторской задолженности в структуре активов – до 96,88%, снижается доля запасов – до 0,03%, отсутствуют финансовые вложения, повышается доля прочих оборотных активов – до 0,09%. Доля основных средств снижается до 0,76%. Графически структура активов ООО «Энергопром» на конец 2016 года представлена на рисунке 2.5.



Рисунок 2.5 – Структура активов ООО «Энергопром» на конец 2016 года, %

На конец 2017 года немного снизился удельный вес дебиторской задолженности в структуре активов – до 95,35%, снижается доля запасов – до 0,02%, отсутствуют финансовые вложения, повышается доля денежных средств до 4,11%. Доля основных средств снижается до 0,42%. Графически структура активов ООО «Энергопром» на конец 2017 года представлена на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Структура активов ООО «Энергопром» на конец 2017 года, %

Таким образом, по результатам оценки структуры активов ООО «Энергопром» можно сделать вывод о сильной зависимости организации от покупателей, так как стремительно из года в год растет дебиторская задолженность, которая снижает платежеспособность ООО «Энергопром» и возможность своевременно погашать свои долговые обязательства.

В таблице 2.4 представим результаты оценки состава и структуры пассивов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таблица 2.4 – Оценка структуры пассивов ООО «Энергопром»

Наименование статьи пассива баланса	Удельный вес, %			
	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	0,08	0,14	0,11	0,10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2,92	2,75	2,38	1,28
Итого по разделу III	3,00	2,89	2,49	1,38
IV. Долгосрочные обязательства				
Отложенные налоговые обязательства	0,00	0,00	0,01	0,01
Итого по разделу IV	0,00	0,00	0,01	0,01
V. Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	96,99	97,11	97,49	98,62
Оценочные обязательства	0,01	0,00	0,01	0,00
Итого по разделу V	97,00	97,11	97,50	98,62
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	100,00

Структуру пассивов организации графически можно увидеть на рисунке 2.7.

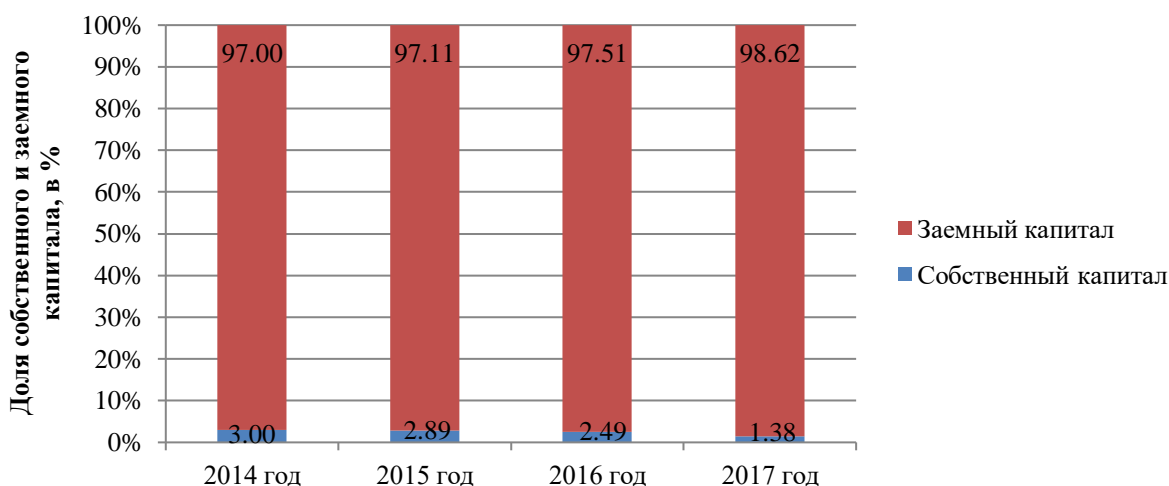


Рисунок 2.7 – Изменение структуры источников финансирования деятельности ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

По данным таблицы 2.4 высока зависимость ООО «Энергопром» от краткосрочных обязательств в виде кредиторской задолженности, удельный вес которой в анализируемом периоде только повышается: с 96,99% на конец 2014 года до 98,62% на конец 2017 года. Поэтому доля собственного капитала

ничтожно мала и имеет отрицательную динамику с 3,00% на конец 2014 года до 1,38% на конец 2016 года, несмотря на рост стоимости капитализированной чистой прибыли в структуре собственного капитала в 2014-2016 гг. Возможности сокращения объема кредиторской задолженности препятствует рост дебиторской задолженности, поэтому необходима активная разработка мер по сокращению дебиторской задолженности и работе с покупателями и заказчиками.

2.2 Оценка ликвидности и финансовой устойчивости организации

Понятия «платежеспособность» и «ликвидность» совершенно разные по своему содержанию. Ликвидность – это легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей и прочих активов в денежные средства, для чего требуется время. Платежеспособность – это способность своевременно рассчитываться по своим обязательствам в целом.

Проведем оценку ликвидности ООО «Энергопром» по данным бухгалтерского баланса на конец 2014-2017 гг. с помощью расчета коэффициентов абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности, характеризует платежеспособность предприятия на текущую дату (на дату составления отчетности) погасить свои обязательства имеющимися абсолютно ликвидными активами. Рекомендуемым значением коэффициента признано 0,2-0,25. Коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$Л_{АБС} = \frac{ДС + ФВ_{КР}}{О_{КР}}, \quad (2.1)$$

где $Л_{АБС}$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

$ДС$ – денежные средства и денежные эквиваленты;

$ФВ_{КР}$ – краткосрочные финансовые вложения;

$О_{КР}$ – краткосрочные обязательства.

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности, характеризует возможности предприятия погасить обязательства в краткосрочной перспективе

(после погашения покупателями своей задолженности). Рекомендуемым значением коэффициента признано 0,7-1,0.

Коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$L_{\text{ПРОМ}} = \frac{ДС + ФВ_{\text{КР}} + ДЗ_{\text{КР}}}{O_{\text{КР}}}, \quad (2.2)$$

где $L_{\text{ПРОМ}}$ – коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности;

$ДЗ_{\text{КР}}$ – краткосрочная дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности, характеризует платежеспособность предприятия в долгосрочной перспективе. Рекомендуемым значением коэффициента признано 1,0-2,0. Коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$L_{\text{ТЕК}} = \frac{ДС + ФВ_{\text{КР}} + ДЗ_{\text{КР}} + ДЗ_{\text{Д}} + МОС}{O_{\text{КР}}}, \quad (2.3)$$

где $L_{\text{ТЕК}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$ДЗ_{\text{Д}}$ – долгосрочная дебиторская задолженность.

$МОС$ – материальные оборотные средства (запасы).

Результаты оценки представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Изменение коэффициентов ликвидности ООО «Энергопром»

Показатель	Нормативное значение	Конец 2014 года	Конец 2015 года	Конец 2016 года	Конец 2017 года
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	0,023	0,096	0,023	0,042
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,7-1,0	1,015	1,015	1,016	1,0086
Коэффициент текущей ликвидности	1,0-2,0	1,017	1,016	1,017	1,0089

По данным коэффициента абсолютной ликвидности ООО «Энергопром» нормативное значение (0,2-0,25) не выполняется: значение коэффициента на конец 2014 года – 0,023, на конец 2015 года – 0,096, на конец 2016 года – 0,023, на конец 2017 года – 0,042, то есть в 2015 году была самая высокая обеспеченность

организации денежными средствами. Но, тем не менее, этой обеспеченности не достаточно для погашения наиболее срочных обязательств ООО «Энергопром».

По результатам расчета коэффициента промежуточной ликвидности ООО «Энергопром», норматив этого показателя превышен. Результат расчета коэффициента 1,015 в 2014-2015 гг., 1,016 – в 2016 году, 1,0086 – в 2017 году. Такое высокое значение коэффициента получилось в связи с высоким значением дебиторской задолженности ООО «Энергопром» в балансе.

В связи с тем, что стоимость запасов, участвующих в расчете коэффициента текущей ликвидности низкая, значение данного коэффициента не слишком отличается от промежуточной ликвидности, но находится в пределах нормы: 1,017 на конец 2014 года, 1,016 на конец 2015 года и 1,017 на конец 2016 года, 1,0089 на конец 2017 года (рисунок 2.8).

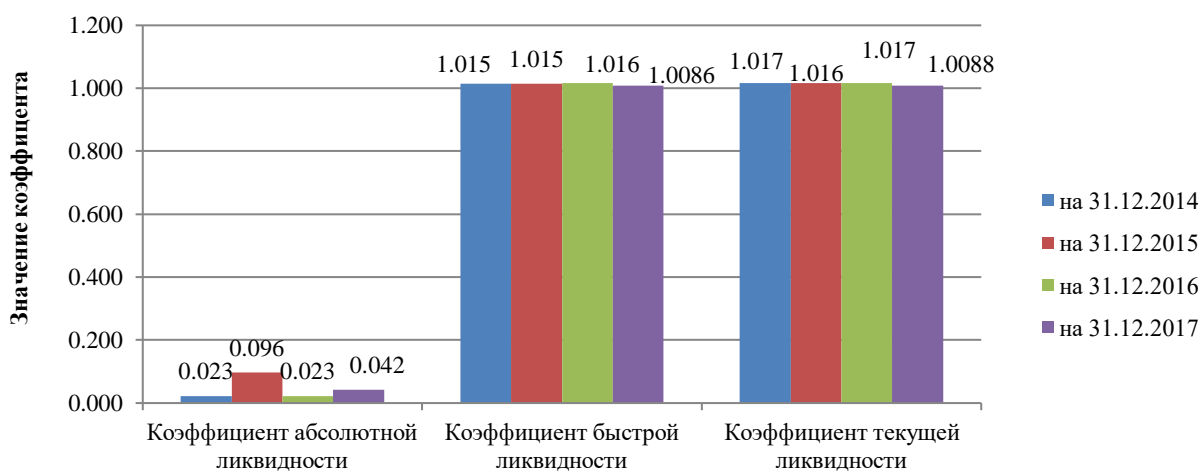


Рисунок 2.8 – Изменение коэффициентов ликвидности

Таким образом, промежуточная и текущая ликвидность ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг. находятся в пределах норм. Но если говорить о качестве этих активов, то нормативные значения по коэффициентам выполняются только за счет высокой дебиторской задолженности, что очень негативно отражается на платежеспособности организации. При этом дебиторская задолженность из года в год только увеличивается, а не сокращается.

Финансовая устойчивость – это способность организации продолжать основную деятельность при одновременном погашении всех заемных средств.

Финансовая устойчивость представляет интерес для всех лиц, экономически связанных с организацией. Наиболее распространенный подход к оценке финансовой устойчивости основан на сравнении суммы источников формирования запасов с величиной самих запасов по данным бухгалтерского баланса.

Источниками формирования запасов могут быть:

1) собственные оборотные средства (СОС) – часть собственного капитала, за счет которой приобретаются оборотные активы

$$СОС = СК - ВОА, \quad (2.4)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы;

2) собственные и долгосрочные источники формирования запасов. Определяется увеличением собственных оборотных средств на сумму долгосрочных обязательств (СД)

$$СД = СОС + ДО, \quad (2.5)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

3) общая величина основных источников формирования запасов. Определяется увеличением предыдущего показателя на сумму краткосрочных кредитов и займов (ОИ)

$$ОИ = СД + КЗК, \quad (2.6)$$

где КЗК – краткосрочные займы и кредиты.

Оценивается достаточность этих трех источников для формирования запасов путем расчета следующих показателей:

1) излишек или недостаток собственных оборотных средств ($\Delta СОС$)

$$\Delta СОС = СОС - Запасы, \quad (2.7)$$

2) излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов ($\Delta СД$). Рассчитывается, если предыдущий показатель меньше нуля, то есть, если собственных оборотных средств недостаточно для формирования запасов. Определяется данный показатель по формуле

$$\Delta СД = СД - Запасы, \quad (2.8)$$

3) излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов ($\Delta ОИ$). Рассчитывается, если предыдущий показатель меньше нуля, то есть, если собственного капитала и долгосрочных заемных средств недостаточно для формирования запасов

$$\Delta ОИ = ОИ - Запасы. \quad (2.9)$$

Информационную основу оценки достаточности источников для формирования запасов составили аналитические данные баланса (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Информационная основа оценки достаточности источников для формирования запасов ООО «Энергопром»

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.			
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Собственные оборотные средства (СОС=СК-Авн)	11016	12206	15690	10090
Собственный капитал (СК)	19808	21669	22632	14599
Внеоборотные активы (Авн)	8792	9463	6942	4509
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов (СД=СОС+ДО)	11036	12215	15778	10155
Собственные оборотные средства (СОС)	11016	12206	15690	10090
Долгосрочные обязательства (ДО)	20	9	88	65
Основные источники формирования запасов (ОИ=СД+КЗК)	11036	12215	15778	10155
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов (СД)	11036	12215	15778	10155
Краткосрочные займы и кредиты (КЗК)	0	0	0	0
Излишек/недостаток СОС (СОС-Запасы)	10254	11268	15372	9848
Собственные оборотные средства	11016	12206	15690	10090
Запасы	762	938	318	242
Излишек/недостаток СД (СД-Запасы)	10274	11277	15460	9913
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов	11036	12215	15778	10155
Запасы	762	938	318	242
Излишек/недостаток ОИ (ОИ-Запасы)	10274	11277	15460	9913
Основные источники формирования запасов	11036	12215	15778	10155
Запасы	762	938	318	242

Далее сгруппируем изменение собственных оборотных средств, изменение собственных и долгосрочных источников формирования запасов, а также изменение основных источников формирования запасов ООО «Энергопром».

Результаты оценки достаточности источников для формирования запасов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг. представим в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Оценка достаточности источников для формирования запасов

Показатель	Значение, тыс. руб.			
	конец 2014 года	конец 2015 года	конец 2016 года	конец 2017 года
СОС (собственные оборотные средства)	11016	12206	15690	10090
СД (собственные и долгосрочные источники формирования запасов)	11036	12215	15778	10155
ОИ (общая величина основных источников формирования запасов)	11036	12215	15778	10155
ΔСОС	10254	11268	15372	9848
ΔСД	10274	11277	15460	9913
ΔОИ	10274	11277	15460	9913

По результатам полученных расчетов ООО «Энергопром» находится в устойчивом финансовом положении в части финансирования запасов за счет собственных средств, что соответствует выполнению условий: $\Delta\text{СОС} > 0$, $\Delta\text{СД} > 0$, $\Delta\text{ОИ} > 0$. Но если говорить о качестве этого финансирования, то в связи с тем, что стоимость внеоборотных активов очень низкая и вся она полностью покрывается собственным капиталом, поэтому остаются свободные средства для финансирования запасов. И вроде бы предприятие можно считать финансово устойчивым. Но значение запасов на конец каждого года ничтожно мало, чего нельзя сказать, например, о дебиторской задолженности.

Поэтому огромная сумма обязательств в виде кредиторской задолженности возникает из-за стабильного роста дебиторской задолженности. И эту зависимость нельзя назвать проявлением устойчивого финансового положения.

Проведем также расчет относительных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия: коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, коэффициента финансовой независимости, коэффициент маневренности.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение собственных оборотных средств и оборотных активов:

$$K_{oc} = \frac{COC}{OA}. \quad (2.10)$$

Данный коэффициент показывает долю оборотных активов, приобретенных за счет собственного капитала. В экономической литературе приводится нормативное значение данного коэффициента – не меньше 0,1.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами определяется по формуле

$$K_{oz} = \frac{COC}{З}, \quad (2.11)$$

где З – стоимость запасов.

Данный коэффициент показывает долю запасов, приобретенных за счет собственных средств. Исходя из логики абсолютных показателей финансовой устойчивости, должен быть не менее единицы.

Коэффициент финансовой независимости определяется по формуле

$$K_{фн} = \frac{СК}{ИБ}, \quad (2.12)$$

где ИБ – итог баланса.

Коэффициент финансовой независимости показывает долю собственного капитала в общей сумме источников средств. В экономической литературе приводится нормативное значение данного коэффициента – не меньше 0,5.

Коэффициент маневренности показывает способность предприятия финансировать запасы за счет собственного капитала. Нормативное значение этого коэффициента должно быть в пределах 0,2-0,5.

Результаты расчета коэффициентов представим в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Изменение показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	Нормативно е значение	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год

1. Коэффициент Обеспеченности собственными оборотными средствами	более 0,1	0,02	0,02	0,02	0,01
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-	11016	12206	15690	10090

Окончание таблицы 2.8

Наименование показателя	Нормативное значение	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Оборотные активы, тыс. руб.	-	651225	741362	901960	1055475
2. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	не менее 1,0	14,46	13,01	49,34	41,69
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-	11016	12206	15690	10090
Запасы, тыс. руб.	-	762	938	318	242
3. Коэффициент финансовой независимости	от 0,5	0,03	0,03	0,02	0,01
Собственный капитал, тыс. руб.	-	19808	21669	22632	14599
Итог баланса, тыс. руб.	-	660017	750825	908902	1059984
4. Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,56	0,56	0,69	0,69
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-	11016	12206	15690	10090
Собственный капитал, тыс. руб.	-	19808	21669	22632	14599

По данным таблицы 2.8 выполняются нормативные значения по таким коэффициентам, как коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (значение не менее 1,0 по нормативу или 14,46 в 2014 году, 13,01 в 2015 году, 49,34 в 2016 году и 41,69 в 2017 году), а также коэффициент маневренности (значение по нормативу 0,2-0,5 или 0,56 в 2014-2015 гг. и повышение до 0,69 в 2016-2017 гг.). Все это связано с тем, что сумма внеоборотных активов, на которые изначально идет финансирование за счет собственных средств, очень мала, и собственный капитал частично остается на финансирование запасов, значение которых тоже очень низкое. Поэтому кажется,

что ООО «Энергопром» абсолютно устойчиво в плане финансового состояния. Но если посмотреть на структуру источников финансирования, можно увидеть сильнейшую зависимость организации от обязательств. Об этом свидетельствует коэффициент финансовой независимости (автономии), по результатам расчета которого не выполняются нормативные значения ни в одном из периодов. Так, значение коэффициента в 2014-2015 гг. 0,03 (или 3% собственных средств в общей структуре источников финансирования деятельности организации), в 2016 году еще ниже – 0,02, в 2017 году – 0,01. Кроме того, не выполняется нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (значение более 0,1 по нормативу или 0,02 на всем протяжении 2014-2017 гг.).

Поэтому по результатам проведенных расчетов, несмотря на положительное значение собственных оборотных средств (СОС) и обеспеченность ООО «Энергопром» собственными источниками формирования запасов, финансовое состояние организации кризисное.

Графически изменение коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Энергопром» представим на рисунке 2.9.

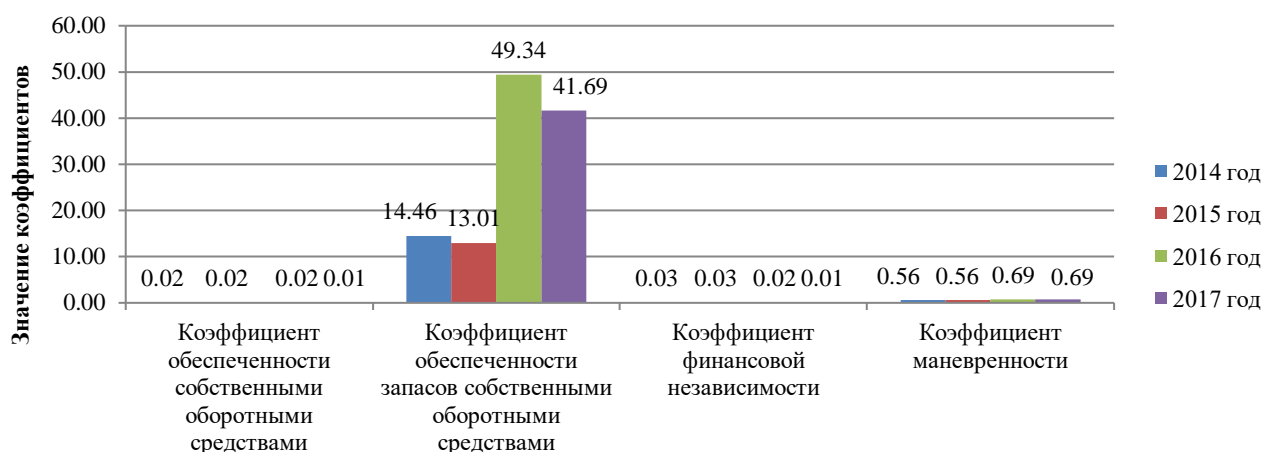


Рисунок 2.9 – Изменение показателей финансовой устойчивости ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таким образом, по результатам оценки ликвидности и финансовой устойчивости ООО «Энергопром» можно сделать вывод, что организация не владеет денежными средствами в достаточном объеме для поддержания своей

абсолютной ликвидности, слишком большая дебиторская задолженность также тормозит возможность организации стабильно и своевременно погашать свои обязательства.

Кроме того, ООО «Энергопром» находится в кризисном финансовом состоянии из-за слишком большой зависимости от внешних источников финансирования деятельности – обязательств. Именно высокая доля обязательств негативно отражается на финансовой устойчивости организации.

2.3 Оценка деловой активности организации

Косвенным индикатором финансового благополучия предприятия является его деловая активность и качество управления. Деловая активность и финансовое состояние предприятия находятся в достаточно непростой взаимосвязи. Высокая деловая активность не всегда сопровождается финансовыми успехами, низкая деловая активность иногда свойственна и преуспевающим, прибыльным предприятиям. Тем не менее, снижение темпов роста и коэффициентов оборачиваемости может служить индикатором возможного ухудшения финансовых показателей в ближайшем будущем.

Проведем анализ состава оборотных активов ООО «Энергопром» и рассчитаем коэффициенты деловой активности (оборотчиваемости) в 2014-2017 гг. Информационную основу оценки составили данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (Приложение Б, В, Г) деятельности ООО «Энергопром» в анализируемом периоде. Результаты оценки динамики и структуры оборотных средств ООО «Энергопром» представим в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Оценка динамики оборотных активов ООО «Энергопром»

Показатель	Значение, тыс. руб.				Прирост, %		
	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	2014- 2015 гг.	2015- 2016 гг.	2016- 2017 гг.
Запасы	762	938	318	242	23,10	-66,10	-23,90
НДС по приобретенным ценностям	2	100	17	2	4900,00	-83,00	-88,24

Дебиторская задолженность	635641	669411	880530	1010732	5,31	31,54	14,79
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	50000	0	0	-	-100,00	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	14467	20317	20259	43532	40,44	-0,29	114,88
Прочие оборотные активы	353	596	836	967	68,84	40,27	15,67
Итого оборотные активы	651225	741362	901960	1055475	13,84	21,66	17,02

По результатам проведенной оценки следует отметить, что на протяжении всего анализируемого периода стоимость оборотных активов ООО «Энергопром» увеличивается.

В 2014-2015 гг. рост составил 90 137 тыс. руб. или 13,84%, в 2015-2016 гг. – 160 598 тыс. руб. или 21,66%, в 2016-2017 гг. – 153 515 тыс. руб. или 17,02%.

В 2014-2015 гг. росту оборотных активов способствовало увеличение дебиторской задолженности на 33 770 тыс. руб. или 5,31%, финансовых вложений – на 50 000 тыс. руб., запасов – на 176 тыс. руб. или 23,10%, денежных средств – на 5850 тыс. руб. или 40,44%, а также прочих оборотных активов – на 243 тыс. руб. или 68,84%.

В 2015-2016 гг. произошли более высокие темпы роста стоимости оборотных активов, чему способствовало повышение стоимости дебиторской задолженности на 211 119 тыс. руб. или 31,54%, а также прочих оборотных активов – на 240 тыс. руб. или 40,27%.

В 2016-2017 гг. существенный прирост денежных средств (на 114,88%), а также дебиторской задолженности (на 14,79%) обеспечили прирост стоимости оборотных активов организации.

Результаты оценки структуры оборотных активов ООО «Энергопром» представим в таблице 2.10. Структура была определена в рамках второго раздела баланса, а не к итогу баланса.

Таблица 2.10 – Оценка структуры оборотных активов ООО «Энергопром»

Показатель	Удельный вес, %			
	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017
Запасы	0,12	0,13	0,04	0,02
НДС по приобретенным ценностям	0,00	0,01	0,00	0,00

Дебиторская задолженность	97,61	90,29	97,62	95,76
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	6,74	0,00	0,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	2,22	2,74	2,25	4,12
Прочие оборотные активы	0,05	0,08	0,09	0,09
Итого по разделу II	100,00	100,00	100,00	100,00

По результатам оценки наибольший удельный вес в структуре оборотных активов ООО «Энергопром» составляет дебиторская задолженность: 97,61% в 2014 году, 90,29% в 2015 году, 97,62% в 2016 году и 95,76% в 2017 году. Небольшое снижение доли дебиторской задолженности в 2014-2015 гг. связано с финансовыми вложениями в 2015 году, которые перераспределили доли. В 2016 году снова усиливается доля дебиторской задолженности – 97,26%, снижается доля запасов до 0,04%, денежных средств до 2,25%, а также прочих оборотных активов – до 0,09%. В 2017 году доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов немного снизилась за счет роста доли денежных средств до 4,12%.

Графически изменение структуры оборотных средств ООО «Энергопром» представим на рисунке 2.10.

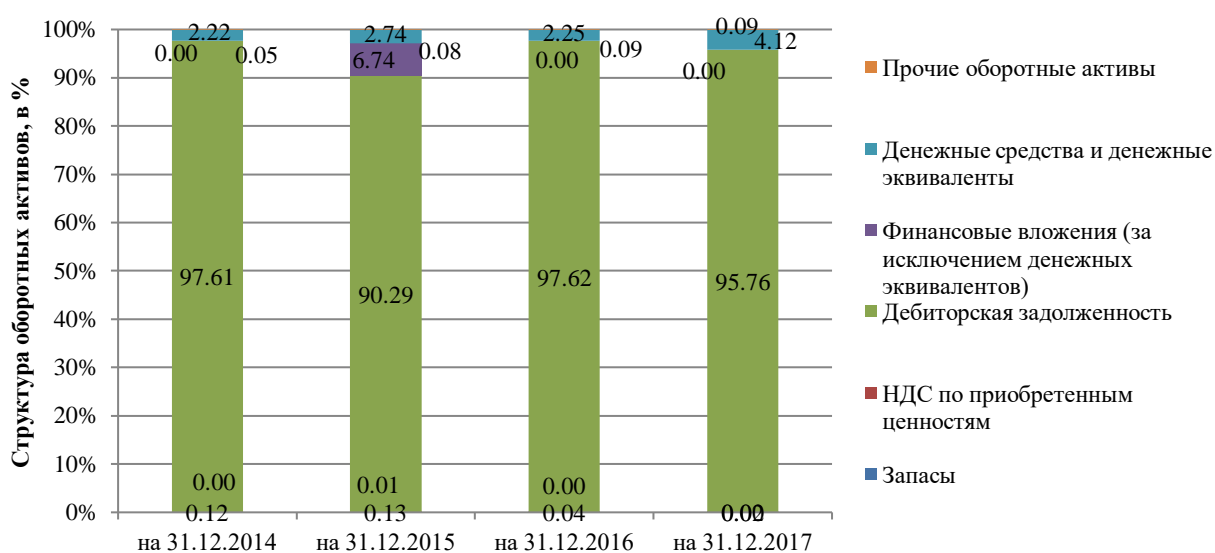


Рисунок 2.10 – Структура оборотных активов ООО «Энергопром»

Проведем оценку эффективности использования оборотных активов ООО «Энергопром». Результаты данной оценки представим в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ эффективности использования оборотных активов

Показатель	Значение			
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
1. Средняя стоимость оборотных активов – всего, тыс. руб.	651225	696294	821661	978718
2. Выручка, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты (п.2/п.3)	0,27	0,58	0,51	0,44
4. Время обращения оборотных активов, дни (360/п.3)	1350	624	705	815
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	853	1351	962	3468
6. Коэффициент рентабельности оборотных средств, % (п.5/п.1)	0,13	0,19	0,12	0,35

По результатам проведенной оценки можно сделать выводы о повышении эффективности использования оборотных активов ООО «Энергопром» в 2015-2016 гг. за счет роста выручки. В 2014 году ситуация обстоит гораздо хуже. Так, оборачиваемость оборотных активов была 0,27 оборота или 1350 дней, повысилась до 0,58 оборота или 624 дней в 2015 году, но с ухудшением оборачиваемости до 0,51 оборота или 705 дней в 2016 году. Длительный операционный цикл «замораживает» оборотные активы. Конечно, следует учесть также специфику отрасли, в которой работает предприятие ООО «Энергопром» - комиссионная торговля, но в любой торговой сфере оборачиваемость активов значительно выше, чем полученные результаты по ООО «Энергопром». Кроме того, большая доля дебиторской задолженности, годами накопленной, негативно отражается на эффективности использования оборотных активов. Так, оборачиваемость оборотных активов в целом стала 815 дней в 2017 году против 705 дней в 2016 году. Положительным является только повышение рентабельности оборотных средств до 0,35% в 2017 году, но даже этот показатель ничтожен в сравнении с тем уровнем показателей рентабельности оборотных активов, которые обычно характерны для торговой сферы. Графически изменение длительности одного оборота оборотных активов ООО «Энергопром» представим на рисунке 2.11.

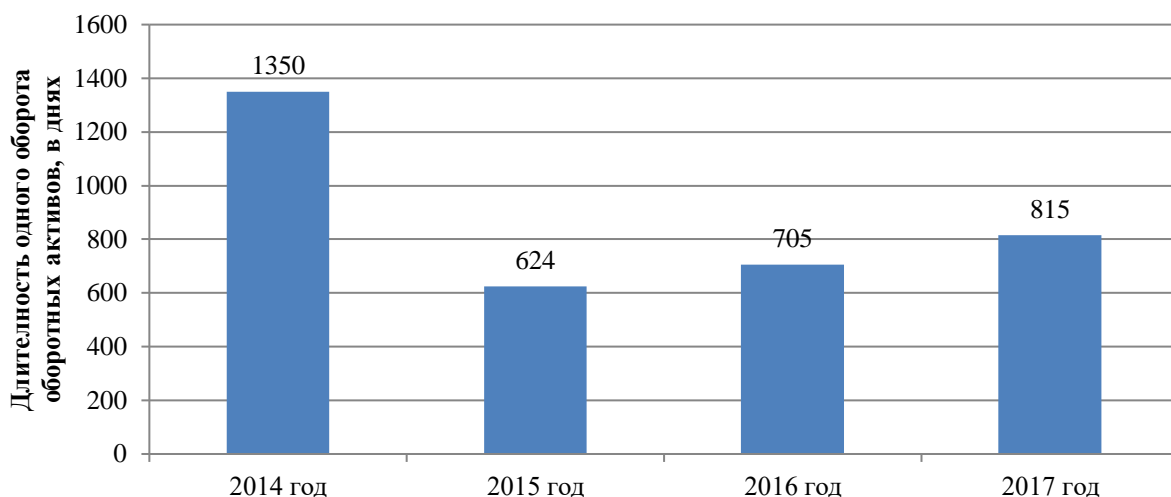


Рисунок 2.11– Изменение времени обращения оборотных активов
ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таким образом, проведение оценки эффективности использования оборотных активов показало небольшое улучшение ситуации с оборачиваемостью активов в 2014-2015 гг. и ее ухудшение в 2016-2017 гг.

Далее проведем оценку оборачиваемости оборотных активов ООО «Энергопром» по элементам в составе баланса: запасов, дебиторской задолженности, денежных средств, прочих оборотных активов, чтобы выявить (или подтвердить) негативные стороны в деятельности организации.

В таблице 2.12 представим изменение коэффициентов оборачиваемости запасов ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таблица 2.12 – Показатели оборачиваемости запасов ООО «Энергопром»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Оборачиваемость запасов, в оборотах	227,83	472,64	668,21	1544,22
Выручка, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
Среднее значение запасов, тыс. руб.	762	850	628	280
Длительность одного оборота, в днях	2	1	1	0,2
Период оценки, в днях	360	360	360	360

Оборачиваемость запасов ООО «Энергопром» нереально высокая, но это связано с минимальными остатками запасов по данным баланса и очень большой выручкой в сравнении со стоимостью запасов.

Количество оборотов, которые проходили запасы организации в 2014 году, составило 227,83 оборота или 2 дня, и эти обороты в 2015-2017 гг. повысились до

1544,22 оборотов или 0,2 дня. Графически изменение оборачиваемости запасов ООО «Энергопром» представим на рисунке 2.12.

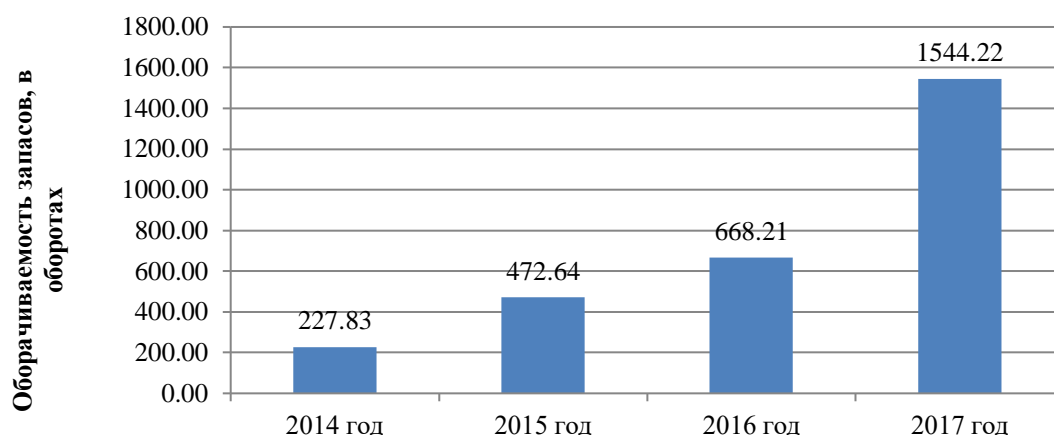


Рисунок 2.12 – Изменение оборачиваемости запасов ООО «Энергопром»

В таблице 2.13 представим изменение коэффициентов оборачиваемости денежных средств ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таблица 2.13 – Оборачиваемость денежных средств ООО «Энергопром»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Оборачиваемость денежных средств, в оборотах	12,00	23,10	20,68	13,56
Выручка, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
Среднее значение денежных средств, тыс. руб.	14467	17392	20288	31895,5
Длительность одного оборота, в днях	30	16	17	27
Период оценки, в днях	360	360	360	360

Оборачиваемость денежных средств ООО «Энергопром» повысилась почти в два раза за период 2014-2016 гг.: с 12,00 оборотов в 2014 году до 20,68 оборотов в 2016 году. Длительность одного оборота денежных средств предприятия сократилась с 30 дней до 17 дней в данном периоде. Но в 2017 году снова наблюдается замедление оборачиваемости до 13,56 оборотов или 27 дней (рисунок 2.13).

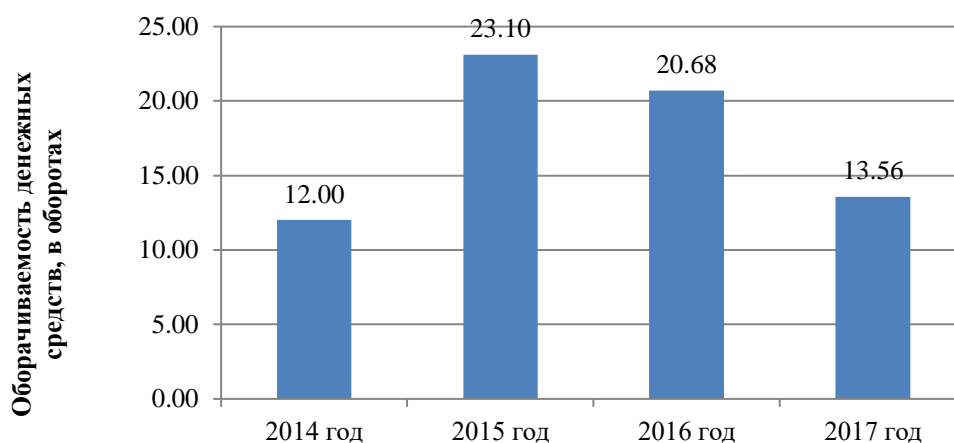


Рисунок 2.13 – Изменение оборачиваемости денежных средств
ООО «Энергопром»

В таблице 2.14 представим изменение коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таблица 2.14 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	0,27	0,62	0,54	0,46

Окончание таблицы 2.14

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Выручка, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
Среднее значение дебиторской задолженности, тыс. руб.	635641	652526	774970,5	945631
Длительность одного оборота, в днях	1318	585	665	787
Период оценки, в днях	360	360	360	360

Скорость обращения дебиторской задолженности повысилась с 0,27 оборота в 2014 году до 0,62 оборота в 2015 году, с небольшим замедлением оборачиваемости в 2016 году до 0,54 оборота и продолжением замедления в 2017 году до 0,46 оборотов. Такая оборачиваемость губительна для платежеспособности ООО «Энергопром», так как отсутствуют средства для погашения собственных обязательств (например, кредиторской задолженности). Длительность одного оборота дебиторской задолженности в 2014 году составляла 1318 дней, в 2015 году – 585 дней, в 2016 году – 665 дней и в 2017 году – 787 дней, то есть почти два года организация ждет погашения задолженностей

покупателей. Графически изменение оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Энергопром» отражено на рисунке 2.14.

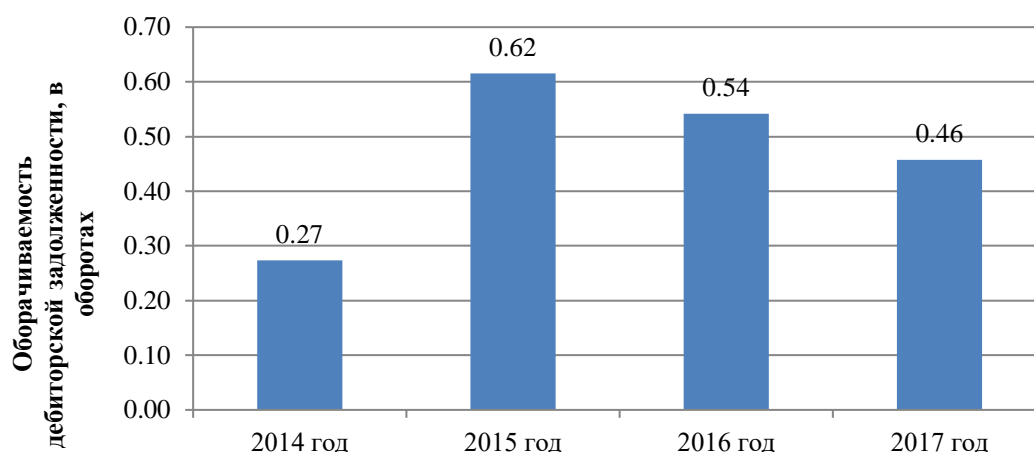


Рисунок 2.14 – Изменение оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Энергопром»

Оценку оборачиваемости дебиторской задолженности следует проводить совместно с оценкой оборачиваемости кредиторской задолженности, так как от своевременности погашения первой зависит быстрота погашения собственных обязательств организацией.

В таблице 2.15 представим изменение коэффициентов оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

Таблица 2.15 – Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в оборотах	0,27	0,59	0,52	0,45
Выручка, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
Среднее значение кредиторской задолженности, тыс. руб.	640143	684638,5	807627,5	965720,5
Длительность одного оборота, в днях	1328	614	693	804
Период оценки, в днях	360	360	360	360

Что касается длительности погашения кредиторской задолженности ООО «Энергопром», то ситуация аналогична ситуации с погашением дебиторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности повышается за период 2014-2015 гг. с 0,27 оборота до 0,59 и небольшим снижением в 2016 году до 0,52 оборота, дальнейшее снижение до 0,45 оборотов наблюдается в 2017 году.

Длительность одного оборота кредиторской задолженности в 2014-2016 гг. составила 1328 дней, 614 дней и 693 дня соответственно, в 2017 году – 804 дня. Графически изменение оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «Энергопром» представлено на рисунке 2.15.

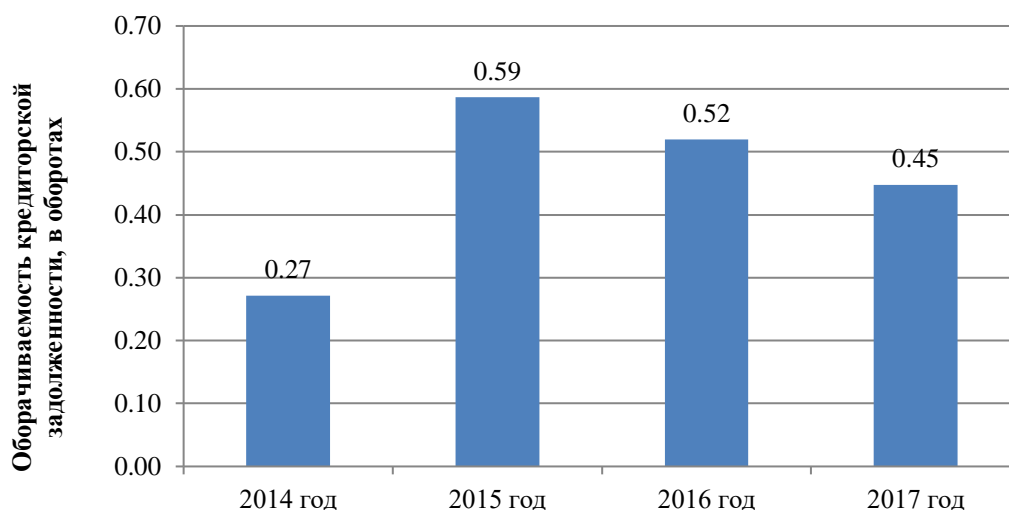


Рисунок 2.15 – Изменение оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «Энергопром»

На рисунке 2.16 представим сравнение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Энергопром».

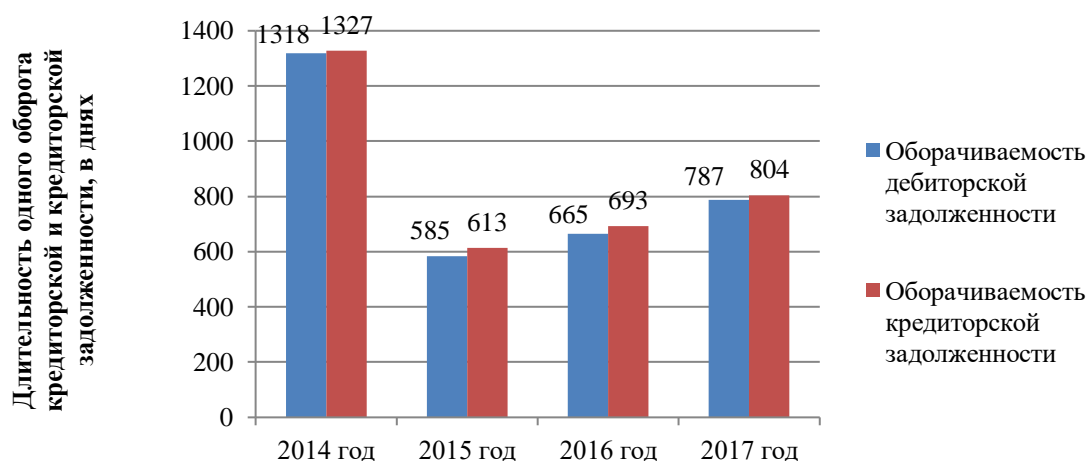


Рисунок 2.16 – Изменение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг.

По результатам оценки вполне обоснованна задержка погашения кредиторской задолженности ООО «Энергопром» и замедление темпов ее оборачиваемости, так как погашение дебиторской задолженности идет очень медленными темпами. В целом по результатам оценки оборачиваемости оборотных активов ООО «Энергопром» можно отметить замедление оборачиваемости оборотных активов в целом, дебиторской и кредиторской задолженности, немного повысилась оборачиваемость запасов денежных средств. Поэтому организации следует работать с графиком погашения дебиторской и кредиторской задолженности, разрабатывать пути увеличения скорости их обращения.

2.4 Оценка состава и структуры доходов и расходов, уровня рентабельности деятельности организации

Прежде чем приступить к расчету коэффициентов рентабельности, проанализируем состав доходов, расходов и прибыли ООО «Энергопром», определим динамику их изменения, долю каждого вида доходов, расходов, прибыли в выручке.

Прибыль до налогообложения увеличилась на 52,96%, что пришло к росту чистой прибыли на 58,38%;

По данным отчета о финансовых результатах (Приложение Б, В, Г) ООО «Энергопром» проведем оценку динамики доходов, расходов, прибыли за 2014-2017 гг. Результаты оценки представим в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Оценка финансовых результатов ООО «Энергопром»

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.				Прирост, %		
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2014-2015 гг.	2015-2016 гг.	2016-2017 гг.
Выручка	173 608	401 747	419 639	432382	131,41	4,45	3,04
Себестоимость продаж	167 948	394 910	0	0	135,14	-100,00	-
Валовая прибыль	5660	6837	419 639	432382	20,80	6037,77	3,04
Коммерческие	0	0	411 726	422251	-	-	2,56

расходы							
Управленческие расходы	0	0	0	0	-	-	-
Прибыль от продаж	5660	6837	7913	10131	20,80	15,74	28,03
Проценты к получению	0	14	11	0	-	-21,43	-
Прочие доходы	148	1970	3412	815	1231,08	73,20	-76,11
Прочие расходы	4239	6421	7994	6041	51,47	24,50	-24,43
Прибыль (убыток) до налогообложения	1569	2400	3342	4905	52,96	39,25	46,77
Текущий налог на прибыль	710	1053	1526	1434	48,31	44,92	-6,03
Чистая прибыль (убыток)	853	1351	962	3468	58,38	-28,79	260,50

По результатам проведенной оценки динамики финансовых результатов ООО «Энергопром» можно сделать следующие выводы:

1) в 2014-2015 гг. наблюдается увеличение доходов и расходов от основной деятельности. Так, прирост выручки составил 131,41%, прирост себестоимости – 135,14%. Превышение темпами роста себестоимости темпов роста выручки негативно отражается на финансовых результатах, поэтому прирост валовой прибыли составил лишь 20,80%. Прирост прочих доходов составил 1231,09% прочих расходов – 51,47%. Прибыль до налогообложения увеличилась на 52,96%, что пришло к росту чистой прибыли на 58,38%;

2) в 2015-2016 гг. прирост выручки составил всего лишь 4,45%, но в отчете о финансовых результатах ООО «Энергопром» не отражены сведения о себестоимости, поэтому вся выручка, по сути, представляет собой валовую прибыль организации. Но если в 2014-2015 гг. отсутствовали коммерческие расходы, то в 2016 году они в отчете о финансовых результатах присутствуют. В связи с чем, прибыль от продаж выросла лишь на 15,74%. Сократилась сумма процентов к получению – на 21,43%, выросли прочие доходы – на 73,20% и прочие расходы – на 24,50%. Общий прирост прибыли до налогообложения составил 39,25%, чистая прибыль сократилась на 28,79%;

3) в 2016-2017 гг. прирост выручки стал ниже предыдущего периода и составил 3,04%, прирост коммерческих расходов 2,56%, что привело к приросту прибыли от продаж на 28,03%. Прочие доходы и прочие расходы организации уменьшились на 76,11% и 24,43% соответственно, в связи с этим прибыль до налогообложения выросла на 46,77%, чистая прибыль – на 260,5%.

Что касается структуры финансовых результатов, то доля каждого элемента доходов, расходов или прибыли в выручке изменялась в анализируемом периоде следующим образом (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Оценка структуры финансовых результатов ООО «Энергопром»

Наименование показателя	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке
Выручка	173608	100,00	401747	100,00	419639	100,00	432382	100,00
Себестоимость продаж	167948	96,74	394910	98,30	0	0,00	0	0,00
Валовая прибыль	5660	3,26	6837	1,70	419639	100,00	432382	100,00
Коммерческие расходы	0	0,00	0	0,00	411726	98,11	422251	97,66
Прибыль от продаж	5660	3,26	6837	1,70	7913	1,89	10131	2,37
Доходы от участия в других организациях	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0

Окончание таблицы 2.17

Наименование показателя	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке
Проценты к получению	0	0,00	14	0,00	11	0,00	0	0
Проценты к уплате	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0
Прочие доходы	148	0,09	1970	0,49	3412	0,81	815	0,19
Прочие расходы	4239	2,44	6421	1,60	7994	1,90	6041	1,40
Прибыль (убыток) до	1569	0,90	2400	0,60	3342	0,80	4905	1,13

налогообложения								
Текущий налог на прибыль	710	0,41	1053	0,26	1526	0,36	1434	0,33
Чистая прибыль (убыток)	853	0,49	1351	0,34	962	0,23	3468	0,80

По данным оценки доля себестоимости в выручке в 2014 году составила 96,74%, с повышением до 98,30% в 2015 году. В 2016-2017 гг. году данных нет, в связи с отсутствием данных в отчете о финансовых результатах, но себестоимость приобретаемых товаров для перепродажи стала включаться в коммерческие расходы в данном периоде. Доля валовой прибыли в выручке в 2014 году составила 3,26% с дальнейшим снижением до 1,70% в 2015 году. В 2016-2017 гг. вся валовая прибыль равна сумме выручки. Доля коммерческих расходов в выручке в 2014-2015 гг. 0,00%, в 2016 году – 98,11%, в 2017 году – 97,66%, что характеризует включение себестоимости приобретаемых товаров для перепродажи в состав коммерческих расходов. Доля прибыли (убытка) от продаж в выручке в 2014 году составила 3,26% с дальнейшим снижением до 1,70% в 2015 году и повышением до 1,89% в 2016 году. В 2017 году доля прибыли от продаж увеличилась до 2,37%. Доля прочих доходов в выручке незначительна: от 0,09% до 0,81% в 2014-2016 гг. с большим снижением до 0,19% в 2017 году. Доля прочих расходов в выручке 2,44% в 2014 году снизилась до 1,40% в 2017 году. Доля прибыли до налогообложения в выручке в 2014 году составила 0,90% с дальнейшим снижением до 0,60% в 2015 году и повышением до 1,13% в 2017 году. Доля чистой прибыли в выручке ООО «Энергопром» в анализируемом периоде последовательно снижалась: в 2014 году составила 0,49%, в 2015 году – 0,34% и в 2016 году – 0,23%. В 2017 году наблюдается небольшой рост до 0,80%.

Анализ рентабельности позволяет провести относительную оценку изменения прибыльности деятельности ООО «Энергопром». Информационную основу оценки составили данные отчета о финансовых результатах, а также данные бухгалтерского баланса (Приложение Б, В, Г). Результаты расчета показателей рентабельности представим в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Рентабельность деятельности ООО «Энергопром»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Рентабельность продаж, %	3,26	1,70	1,89	2,34
Выручка, тыс. руб.	173608	401747	419639	432382
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5660	6837	7913	10131
Рентабельность активов, %	0,13	0,19	0,12	0,35
Чистая прибыль, тыс. руб.	853	1351	962	3468
Среднее значение стоимости активов, тыс. руб.	660017	705421	829863,5	984443
Рентабельность собственного капитала, %	4,31	6,51	4,34	18,63
Чистая прибыль, тыс. руб.	853	1351	962	3468
Среднее значение собственного капитала, тыс. руб.	19808	20738,5	22150,5	18615,5
Рентабельность заемного капитала, %	0,13	0,20	0,12	0,36
Чистая прибыль, тыс. руб.	853	1351	962	3468
Среднее значение заемного капитала, тыс. руб.	640209	684682,5	807713	965827,5

По результатам оценки рентабельности следует отметить очень низкий уровень рентабельности продаж: 3,26% в 2014 году с дальнейшим снижением до 1,70% в 2015 году и небольшим ростом до 2,34% в 2017 году.

Рентабельность активов также очень низкая: 0,13% в 2014 году, 0,19% в 2015 году, 0,12% в 2016 году и 0,35% в 2017 году.

Немного выше уровень рентабельности собственного капитала (по причине низкой его стоимости в целом): 4,31% в 2014 году, 6,51% в 2015 году, 4,34% в 2016 году и 18,63% в 2017 году.

Рентабельность заемного капитала очень низкая: 0,13% в 2014 году, 0,20% в 2015 году, 0,12% в 2016 году и 0,36% в 2017 году.

Графически изменение показателей рентабельности деятельности, активов, капитала и обязательств ООО «Энергопром» представим на рисунке 2.17.

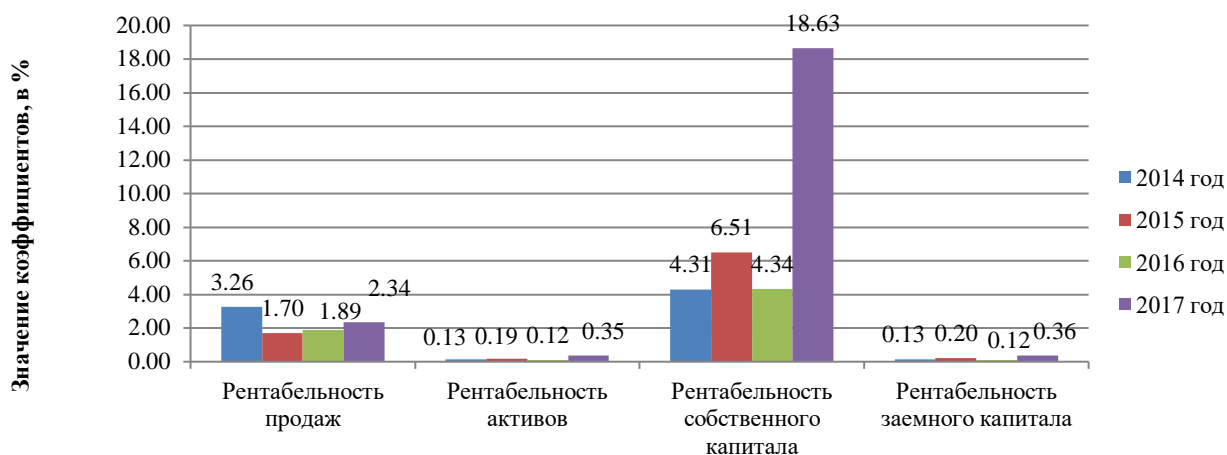


Рисунок 2.17–Изменение рентабельности ООО «Энергопром»

Таким образом, оценка рентабельности показала неэффективность деятельности ООО «Энергопром», очень низкий уровень валовой прибыли, слишком высокие темпы роста себестоимости против более низких темпов роста выручки, низкий уровень прибыли до налогообложения и чистой прибыли. Поэтому необходима срочная разработка мер изменения сферы деятельности ООО «Энергопром» или как минимум ее расширение, в более эффективные направления работы преимущественно при сотрудничестве с физическими лицами, чтобы за счет наличных операций обеспечить реальный, «живой» приток денежных средств, а не «замораживать» оборотные активы в дебиторской задолженности, как это происходит в случае оптовых продаж товаров другим организациям (именно оптовая торговля является основным видом деятельности ООО «Энергопром»).

2.4 PEST-анализ и результаты SWOT-анализа

Проведем анализ внешней среды, выделим возможности и угрозы в деятельности ООО «Энергопром» с помощью PEST- и SWOT-анализа.

PEST-анализ является инструментом для выявления политических (Policy), экономических (Economy), социальных (Society) и технологических (Technology) аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию деятельности предприятия. При этом политические факторы определяют среду предприятия и

получение ключевых ресурсов для осуществления деятельности, экономика характеризует ситуацию относительно распределения ресурсов на уровне государства, которая является важнейшим условием деятельности предприятия. Предпочтения потребителей определяются с помощью социальной компоненты PEST-анализа. Целью исследования технологической компоненты является выявление тенденций в технологическом развитии, которые зачастую являются причинами изменений и потерь рынка, а также появления новых продуктов. Рассмотрим влияние указанных факторов на деятельность ООО «Энергопром».

Политические факторы:

- 1) изменение законодательной, нормативно-правовой базы функционирования отрасли оптовой и розничной торговли;
- 2) изменение тарифного регулирования в части экспорта/импорта электротоваров и оборудования;
- 3) научно-технический прогресс и постоянное обновление, модернизация электрооборудования и электротоваров;
- 4) заинтересованность государства в наращивании объемов оптовых и розничных продаж по всем сегментам рынка и видам продаваемых товаров и оборудования.

Экономические факторы:

- 1) общая экономическая ситуация на рынке и в стране в целом;
- 2) инфляционные процессы в экономике страны, уровень безработицы;
- 3) изменение структуры доходов покупателей и заказчиков;
- 4) рыночная конъюнктура (соотношение спроса и предложения на продаваемые электротовары и электрооборудование).

Социальные факторы:

- 1) уровень технической подготовки покупателей относительно эксплуатации продаваемого электрооборудования и электротоваров;
- 2) наличие подготовительных центров для повышения квалификации сорудников, аппарата управления;

- 3) рекламная деятельность;
- 4) заинтересованность со стороны молодежи в трудовой деятельности в ООО «Энергопром».

Технологические факторы:

- 1) инновации в сфере производства электротоваров и оборудования;
- 2) появление новых российских производителей электротоваров.

Конкурентные преимущества достигаются из того, как организация организует и выполняет отдельные виды деятельности. Именно это создает ценности клиентам. Возможности организации для осуществления намеченных планов, как известно, определяются состоянием ее внешней и внутренней среды. Если внешняя среда характеризуется отношениями с поставщиками, заказчиками и конкурентами, то есть в конечном итоге с возможностями и угрозами, то внутренняя среда – сильными и слабыми сторонами организации. Определение этих сильных и слабых сторон является задачей анализа организационных ресурсов или внутреннего анализа. Он также позволяет компании учитывать и воздействовать на ее слабые стороны.

Результаты SWOT-анализа ООО «Энергопром» представим в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Результаты SWOT-анализа ООО «Энергопром»

Strengths (сильные стороны)	Weakness (слабые стороны)
Наличие четкой миссии, цели и стратегии развития.	Отсутствие должного внимания организации рекламных компаний.
Стремление к развитию профессиональных качеств персонала, повышению квалификации.	Высокая текучесть кадров.
Стабильный рост объем продаж	Более высокие темпы роста себестоимости в сравнении с более низкими темпами роста выручки.

Окончание таблицы 2.19

Strengths (сильные стороны)	Weakness (слабые стороны)
Способность к расширению ассортимента продаваемых электротоваров и оборудования при увеличении продаж.	Невозможность справиться с растущей дебиторской задолженностью, неправильная политика работы с дебиторами (покупателями).

Оптимальный уровень промежуточной и текущей ликвидности.	Низкий уровень абсолютной ликвидности, растущая дебиторская и кредиторская задолженность.
Рост чистой прибыли и ее капитализации, повышение рентабельности собственного капитала.	Очень небольшая доля чистой прибыли в выручке организации.
Высокая рентабельность запасов, оптимальный уровень оборачиваемости денежных средств.	Длительный период оборота дебиторской задолженности, постоянное наращение дебиторской задолженности, а не ее сокращение.
Opportunities (возможности)	Threats (угрозы)
Рост рынков сбыта по России.	Сильные позиции конкурентов и их возможности выйти на рынок г. Челябинска.
Наличие в организации хороших специалистов по оказанию строительных, ремонтных и электромонтажных работ для расширения данного вида услуг организацией.	Открытие производителями собственных магазинов для продажи электротоваров и оборудования, минуя оптовые продажи через посредников.
Возможность привлечения инвестиционного капитала, расширения перечня ассортимента продаваемых товаров и оборудования, внедрения нового вида услуг.	Большое количество «нелегальных» организаций, осуществляющих услуги ремонта и разработки проектов.
Привлечение новых специалистов, осуществляющих разработку дизайн-проектов, проектов строящихся объектов и объектов при проведении ремонта.	Снижение покупательской способности населения, нестабильность налогового законодательства.

По результатам проведенного SWOT-анализа отметим следующее:

1) представленные сильные стороны ООО «Энергопром» позволят организации динамично развиваться дальше, увеличивая объемы продаж, выручку и прибыль на этой основе;

2) в конкурентной среде ООО «Энергопром» занимает позицию лидера на рынке продаж в Уральском федеральном округе;

3) обеспеченность квалифицированным персоналом будет способствовать повышению производительности труда, периодическое повышение квалификации позволит повысить эффективность использования трудовых ресурсов;

4) представленные слабые стороны в деятельности ООО «Энергопром» возможно устранить и переориентировать их при умелом менеджменте, развивая функции маркетинга имеющимся отделом продаж. В части снижения текучести кадров необходимо формировать «качественный» состав работников, не нарушающих трудовую дисциплину, с высоким уровнем квалификации;

5) представленные возможности определяют также возможные угрозы, так как рынок, на котором работает ООО «Энергопром» насыщен конкурентами (как в части оптовых продаж, так и розничных, в сфере ремонта жилых и нежилых помещений, строительных услуг), давление экономических санкций подрывает стабильность рубля и ухудшает условия сотрудничества с зарубежными поставщиками-производителями. Поэтому представленные возможности позволят расширить направления деятельности и повысить на этой основе финансовые результаты.

Выводы по главе два.

В целом по результатам проведенного анализа в деятельности ООО «Энергопром» можно выделить ряд проблем:

- 1) низкая доля собственных средств в финансировании деятельности и зависимость в основном от кредиторской задолженности;
- 2) очень высокая доля дебиторской задолженности;
- 3) очень низкая оборачиваемость дебиторской задолженности, и как следствие, кредиторской задолженности;
- 4) очень низкий уровень рентабельности деятельности, рентабельности собственного и заемного капитала.

Так как основной вид деятельности связанный с оптовыми продажами электротоваров и оборудования не приносит существенной прибыли, ухудшает оборачиваемость активов в связи с постоянно растущей из года в год дебиторской задолженностью, то в деятельности ООО «Энергопром» необходима разработка мер, направленных на изменение направлений деятельности или внедрение новых, «свежих» направлений в деятельности организации.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО РАСШИРЕНИЮ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭНЕРГОПРОМ»

3.1 Экономическое обоснование внедрения нового вида услуг в деятельности ООО «Энергопром»

По результатам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности, PEST-анализа и формирования матрицы SWOT-анализа можно сделать вывод об ухудшении положения ООО «Энергопром» в части ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и оборачиваемости, неэффективном управлении запасами, неправильной ценовой политике, потому что темпы роста себестоимости превысили темпы роста прибыли в последних анализируемых периодах.

Стоимость источников финансирования деятельности ООО «Энергопром» выросла аналогично стоимости активов – на 13,76% в 2014-2015 гг. и на 21,05% в 2015-2016 гг. В 2016-2017 гг. рост источников финансирования деятельности ООО «Энергопром» на 16,62% был обеспечен приростом кредиторской задолженности на 17,97%. В составе собственных источников средств произошло снижение капитализированной чистой прибыли на 37,17%, что привело к общему сокращению собственного капитала (на 35,49%). В составе обязательств ООО «Энергопром» – большие суммы кредиторской задолженности, динамика которой растет, это негативно отражается на финансовом состоянии организации, равно как и рост дебиторской задолженности в составе активов по данным баланса.

Результаты оценки структуры активов ООО «Энергопром» показали сильную зависимость организации от покупателей, так как стремительно из года в год растет дебиторская задолженность, которая снижает платежеспособность ООО «Энергопром» и возможность своевременно погашать свои долговые обязательства. В составе обязательств основную долю занимает кредиторская задолженность, удельный вес которой в анализируемом периоде только повышается: с 96,99% на конец 2014 года до 98,62% на конец 2017 года. Поэтому доля собственного капитала ничтожно мала и имеет отрицательную динамику с 3,00% на конец 2014 года до 1,38% на конец 2016 года, несмотря на рост

стоимости капитализированной чистой прибыли в структуре собственного капитала в 2014-2016 гг.

Анализ ликвидности показал, что промежуточная и текущая ликвидность ООО «Энергопром» в 2014-2017 гг. находятся в пределах норм. Но если говорить о качестве этих активов, то нормативные значения по коэффициентам выполняются только за счет высокой дебиторской задолженности, что очень негативно отражается на платежеспособности организации. При этом дебиторская задолженность из года в год только увеличивается, а не сокращается.

Относительно результатов анализа финансовой устойчивости следует отметить сильную зависимость ООО «Энергопром» от обязательств, которые представлены в основном кредиторской задолженностью.

Результаты оценки оборачиваемости ООО «Энергопром» показали замедление оборачиваемости оборотных активов в целом, дебиторской и кредиторской задолженности, повысилась оборачиваемость запасов и денежных средств. Но аномально быстрой является оборачиваемость запасов (товаров для перепродажи), которая в 2017 году составила менее чем 1 день.

Оценка рентабельности показала неэффективность деятельности ООО «Энергопром», очень низкий уровень валовой прибыли, слишком высокие темпы роста себестоимости против более низких темпов роста выручки, низкий уровень прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Поэтому необходима срочная разработка мер изменения сферы деятельности ООО «Энергопром» или как минимум ее расширение, в более эффективные направления работы преимущественно при сотрудничестве с физическими лицами, чтобы за счет наличных операций обеспечить реальный, «живой» приток денежных средств, а не «замораживать» оборотные активы в дебиторской задолженности, как это происходит в случае оптовых продаж товаров другим организациям, пока именно оптовая торговля является основным видом в деятельности компании ООО «Энергопром»).

В организационной структуре ООО «Энергопром» (Приложение А) есть строительный отдел, в котором работают 2 бригады по 15 и 20 человек. В настоящее время эти бригады занимались строительством нового склада, отделочными работами. Но как вариант расширения видов деятельности с возможностью увеличения финансовых результатов ООО «Энергопром», возможно расширение данного вида услуг.

В настоящее время ООО «Энергопром» занимается оптовой торговлей преимущественно, и лишь 5-7% в общем объеме выручки занимают строительные услуги. В связи с чем, основной причиной формирования большой дебиторской задолженности является неправильная система работы с покупателями – юридическими лицами, которые закупают электрическую бытовую технику у ООО «Энергопром» с отсрочкой платежа. Поэтому в деятельности ООО «Энергопром» следует развивать направления, позволяющие формировать приток денежных средств более часто, а не формировать «залежи» дебиторской задолженности. И покупателями этого нового вида услуг должны стать физические лица, которые обеспечат «живой» приток денежных средств, а не дальнейшее наращение дебиторской задолженности.

Поэтому одним из таких видов деятельности может стать внедрение услуг дизайна интерьера, который в Челябинске сейчас набирает обороты. Имеющиеся в штате ООО «Энергопром» бригады строителей-отделочников справятся с ремонтными работами по дизайн-проектам. В штат дополнительно требуется привлечь только самих дизайнеров.

При поиске и приеме в штат дизайнеров, ООО «Энергопром» обязано предъявлять соответствующие требования к потенциальным кандидатам на эту должность. Так, дизайнер должен:

- 1) знать действующие стандарты и технические условия, методики оформления дизайн-проектов;
- 2) иметь креативное дизайнерское мышление;
- 3) знать рынок отделочных материалов;

- 4) обладать чувством композиции, уметь рисовать от руки;
- 5) знать пакет графического прикладного программного обеспечения (ArchiCAD, 3D Max или Artlantis, Adobe Photoshop, Word, Excel);
- 6) уметь создавать эскизы интерьера и наброски;
- 7) иметь опыт самостоятельной разработки концепции дизайна и разработки проектной документации;
- 8) уметь самостоятельно подбирать материалы/оборудование отделки;
- 9) осуществлять авторский надзор.

В обязанности дизайнера интерьера планируется включить обязанности:

- 1) дизайнер интерьеров обязан вести переговоры с заказчиком:
 - информировать заказчика о ходе выполнения работ;
 - контролировать работу фирм партнеров-смежников в рамках проекта;
- 2) дизайнер обязан фиксировать пожелания заказчика во время переговоров и вносить корректировки (если необходимо) в документы и проекты:
 - устранять рекламации подрядчиков, находить выходы, внося корректировки в проект или работы подрядчиков;
 - решать по мере возможности конфликтные ситуации разного рода;
- 3) дизайнер интерьеров выполняет планировочное решение в указанные сроки (которые прописываются в доп. соглашении о ведении проекта):
 - получение тех. задания на выполнение дизайн-проекта;
 - выезд на объект (замеры, фотосъемка, выявление архитектурных, конструктивных, инженерных особенностей данного объекта);
 - выполнение обмерного плана;
 - выполнение вариантов возможных планировочных решений с учетом всех пунктов тех. задания;
 - выполнение набросков и эскизов. Выполнение цветовых и стилистических коллажей, подбор стилевых решений для интерьера;
 - работа над выбранным вариантом планировочного решения (детальная проработка планов с учетом предполагаемой отделки);

4) дизайнер интерьеров должен разработать общую концепцию и стилистику интерьера в указанные сроки:

- выбор общей концепции и стилистических решений на примере одного помещения выполняются предложения по цветовому и стилистическому решению интерьера (2-3 варианта) любыми художественными средствами (эскиз, цветовой коллаж, подборка фотоизображений и пр.), согласование и утверждение с клиентом выбранного варианта;

- выполнение эскизов каждой жилой комнаты и общественных мест интерьера квартиры (коттеджа) с учетом утвержденной стилистики и цветовой гаммы любыми художественными средствами (эскиз в ручной графике, 3D);

- презентация (подготовка эскизов для презентации заказчику). Умение грамотно преподнести свою работу и донести до заказчика ход мыслей;

5) дизайнер подбирает отделочные материалы и мебель по каталогам фирм партнеров и утверждает у заказчика выбранные модели:

- подготовка нескольких вариантов подборки на отделочные материалы, мебель и оборудование, исходя из замысла и бюджета;

- отслеживание поставки заказов на объекты в указанные сроки;

- составляет тех. задания на подбор материалов, и отслеживает, все ли детали учли подрядчики при составлении коммерческого предложения;

б) дизайнер интерьера отвечает за архитектурную часть – выполнение рабочего проекта на основании утвержденного эскизного решения. Дизайнер выполняет и согласовывает рабочие чертежи:

- обмерный чертеж с привязкой существующих инженерных коммуникаций;

- план демонтажа перегородок и инженерных коммуникаций;

- план возводимых перегородок с указанием материалов стен. Чертежи сложных конструктивных элементов;

- план помещения после перепланировки с размерами;

- план монтажа;

- план эвакуации при пожаре;

– план пола с указанием: отметки уровня пола, типа напольного покрытия, рисунка и размеров (разрез конструкции пола, направление укладки, наличие декоративных элементов отделки);

– план размещения электрического подогрева пола с привязкой регуляторов;

– план потолка с указанием типа используемого материала, сложных узлов и сечений;

– план размещения осветительных приборов, привязка выпусков освещения;

– план размещения выключателей с привязкой к стенам;

– схема включения светильников;

– план размещения электрических розеток и электровыводов с привязкой геометрических размеров

– план размещения санитарно-технического оборудования с привязкой выпусков и приложением монтажных чертежей от производителя;

– план с маркерровкой оконных и дверных проемов;

– спецификация дверей с указанием размеров дверных проемов;

– развертки стен санузлов с раскладкой плитки;

– развертки стен по всем жилым комнатам и общественным зонам интерьера с указанием площади, вида отделки и отметкой мест расположения декоративных элементов;

– размещение кухонного оборудования;

– выполнение эскизов и конструктивных узлов отдельных элементов декора и эксклюзивной мебели;

7) дизайнер интерьера рассчитывает и формирует спецификации: составление списка используемых отделочных материалов с указанием площади эксплуатируемой поверхности, наименованием отделочного материала, коллекции, фабрики, количества (шт., м², рулоны и др.), цены, %, общей суммы к оплате заказчику;

8) дизайнер интерьера обязан курировать работу строительных бригад (по срокам выполнения заказа и по качеству выполнения работ). Ежеженедельно посещая объект работ;

9) дизайнер обязан осуществлять авторский надзор;

10) осуществляет всю текущую деятельность с партнерами;

11) выполняет поручения непосредственного руководителя.

В целом работа дизайнера интерьера будет разделена на следующие этапы:

1) получение заказа, сбор входных данных (площадь, предназначение, пожелание клиента, ожидаемый результат);

2) разработка эскиза, утверждение;

3) разработка макета, пространственное компьютерное моделирование, создание чертежей;

4) непосредственное воплощение проекта, контроль подрядчиков до окончания работ;

5) сдача проекта.

Внедрение в штат новых единиц (2 чел. дизайнера интерьера) требует изменения организационной структуры ООО «Энергопром» (Приложение Е). Кроме того, строительные бригады были разделены на подчиненность начальнику строительного отдела – бригада №1, и дизайнерам интерьера – бригада №2, так как в настоящее время обе бригады занимаются и строительными, и отделочными работами. В связи с внедрением нового направления работы деятельность бригад предлагается разделить на два вида работы – строительная бригада №1 и отделочная бригада №2.

Таким образом, помимо разработки дизайн-проекта помещения (жилого или нежилого) ООО «Энергопром» предлагается осуществлять ремонт по дизайн-проекту. Средняя стоимость разработки дизайн-проекта на рынке Челябинска в данное время составляет 800 руб./кв.м. Таким образом, желая обустроить свою квартиру общей площадью 100 кв.м заказчик дизайн-проекта потратит на это от 80 000 руб. Средняя стоимость дизайн-проекта квартиры от 80 кв.м в данное

время составляет 60 000 – 65 000 руб. Что касается ремонта от дизайнера (по готовому дизайн-проекту с подбором отделочных материалов, сантехники и т.д.), то стоимость варьируется от 15 000 руб./кв.м.

Внедрение услуг дизайна интерьера от ООО «Энергопром» потребует привлечения в штат дополнительно 2 чел. дизайнеров с соответствующим образованием.

Данный вид деятельности ООО «Энергопром», связанные с разработкой дизайна интерьеров и проведение ремонта по этим проектам будет востребован. Так как в настоящее время очень много клиентов и заказчиков компании спрашивают об оказании услуг разработки проектов, проведение отделочных работ по эскизам с интернет-сайтов при заключении договоров на строительные и отделочные работы уже сейчас, то данный вид нового направления работы будет действительно востребован. Далее представим экономическое обоснование предложения расширения деятельности ООО «Энергопром» путем оказания новых услуг – дизайна интерьера (включая ремонт от дизайнера), и оценим изменение финансовых результатов ООО «Энергопром» на перспективу 2018 года.

Стоимость одного дизайн-проекта на рынке услуг дизайна интерьера в Челябинске составляет от 800 руб./кв.м. Обычно дизайн-проект заказывают на помещения более 80 кв.м. Таким образом, будем планировать стоимость одного проекта в пределах 64 000 руб. В реальном режиме времени один дизайнер справляется с одним дизайн-проектом в неделю. Поэтому запланируем 48 проектов в год. Таким образом, 96 проектов будет сделано за год двумя дизайнерами.

Для реализации проекта разработки дизайна помещений ООО «Энергопром» в штат дополнительно примет двух человек дизайнеров с образованием по направлению «Дизайн» установлением ежемесячного оклада 45 000 руб. Таким образом, ежемесячные расходы по заработной плате дизайнеров составят:

- а) заработная плата – 90 000 руб. (45 000 руб. x 2 чел.);

б) отчисления во внебюджетные фонды – 27 000 руб. (ставка в ПФ РФ – 22%, ФСС – 2,9%, ФФОМС – 5,1% от фонда оплаты труда).

В среднем стоимость ремонта по дизайн-проекту составляет 15 000 руб./кв. м. (стоимость работ отделочников, отделка материалами, обои, кафель, установке межкомнатных дверей, пошив штор и т.д.). Конечно, стоимость отделочных материалов может варьироваться в зависимости от производителя в разных стоимостных оценках. Но в среднем анализ рынка показал, что стоимость такого ремонта составит 15 000 руб./кв.м.

Так как обычно дизайн-проект заказывают на помещения более 80 кв.м., будем планировать стоимость ремонта по дизайн-проекту в пределах 800 тыс. руб. (или 80 кв.м x 15 000 руб.). Если ООО «Энергопром» получит заказ на ремонт 50 объектов по дизайн-проекту (данная сумма была получена не случайно, ООО «Энергопром» в настоящее время занимается ремонтом более 80 объектов, поэтому 50 объектов по дизайн-проекту – это не предел), тогда годовая выручка организации может составить только по данному направлению деятельности 60000 тыс. руб. (50 объектов x 80 кв.м x 15 000 руб./кв.м).

Для осуществления ремонтных работ по дизайн проекту ООО «Энергопром» не будет привлекать новый персонал, имеющегося количества отделочных рабочих будет достаточно. Стоимость ремонта 1 кв.м составит 15 000 руб., из них:

- а) 35% составят затраты на оплату труда (или 5250 руб.);
- б) 45% материальные затраты (стоимость отделочных материалов, мебели и др.) – 6750 руб.;
- в) доля прибыли – 20% или 3000 руб.

Установление процента в стоимости ремонта 1 кв.м. помещения было определено по средним затратам на оплату труда, отделочные материалы исходя из сегодняшней специфики строительных и отделочных работ, проводимых ООО «Энергопром» и приходящихся на 1 кв.м аналогичного вида работ в нежилых помещениях.

Смета ремонта будет корректироваться при желании заказчика, как в сторону увеличения, так и в сторону удешевления.

Итак, представим состав расходов ООО «Энергопром» по оказанию услуг разработки дизайн-проекта интерьера и ремонту помещений по данному дизайн-проекту (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Стоимость услуг дизайна помещений

Наименование показателя	Значение, руб.	В год, тыс. руб.
Дизайн-проект		
Стоимость одного дизайн-проекта	60 000	5760,00 (96 дизайн-проектов x 60 000)
Стоимость услуг двух дизайнеров в мес.	90 000	1080,00
Отчисления от фонда оплаты труда дизайнеров	27 000	324,00
Ремонт по дизайн проекту		
Ремонт по дизайн-проекту – всего, в том числе:	15 000	60 000,00 (50 объектов x 15 000 x 80 кв.м)
затраты на оплату труда	5250	21 000 (50 объектов x 5250 x 80)
материальные затраты	6750	27 000 (50 объектов x 6750 x 80)
валовая прибыль по ремонту, 20%	3000	12 000 (50 объектов x 3000 x 80)

Таким образом, можно сделать вывод о прибыльности данной рекомендации и возможности расширения деятельности ООО «Энергопром» за счет нового вида услуг – разработка дизайн-проекта помещений и ремонт эти помещений по дизайн-проектам.

3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых рекомендаций

Представим изменение выручки ООО «Энергопром» до проекта и после реализации проекта в плане 2018 года (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Изменение выручки от основной деятельности ООО «Энергопром» до проекта и после реализации проекта

Показатель	2017	2018 (план)	Изменение,	Прирост,
------------	------	-------------	------------	----------

	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка, в т.ч.	432382	100	498142	100	65760	15,21
услуги строительства	181600	42	181600	36,46	0	0,00
услуги ремонта	250782	58	250782	50,34	0	0,00
разработка дизайн-проекта интерьера (96 проектов х 60 000)	0	0	5760	1,16	+5760	-
ремонт по дизайн-проекту (50 объектов х 15 000 х 80)	0	0	60 000	12,04	+60 000	-

Графически изменение выручки ООО «Энергопром» в 2017 году и в плане 2018 года представим на рисунке 3.1.

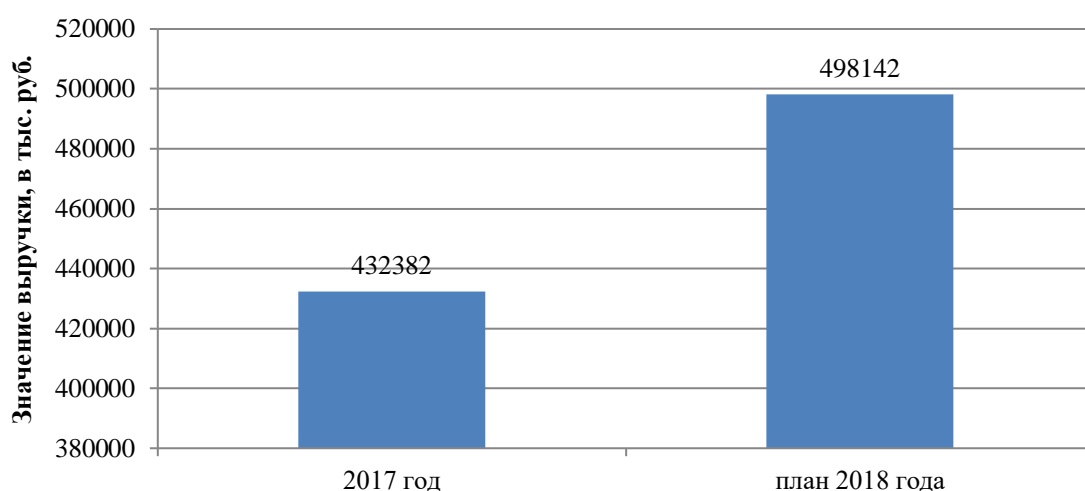


Рисунок 3.1 – Изменение выручки ООО «Энергопром» в плане 2018 года

Выручка по видам услуг ООО «Энергопром» по данным за 2017 год и плановый 2018 год представим на рисунке 3.2.

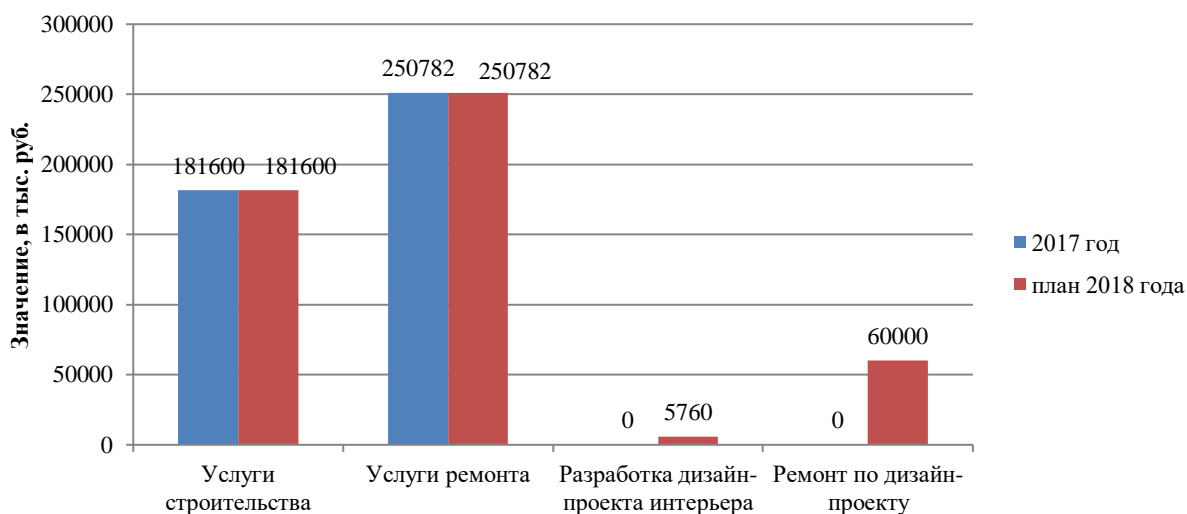


Рисунок 3.2 – Изменение выручки ООО «Энергопром» по видам деятельности

Итак, прирост выручки ООО «Энергопром» в плане 2018 года от реализации нового направления деятельности по разработке дизайн-проектов и проведению ремонта помещений по этим дизайн-проектам составит 65 760 тыс. руб. или 15,21%, в том числе:

- а) прирост выручки по разработке дизайн-проекта составит 5760 тыс. руб.;
- б) прирост выручки по проведению ремонта по дизайн-проектам составит 60 000 тыс. руб.

Изменение структуры выручки ООО «Энергопром» до и после проекта представим на рисунке 3.3.

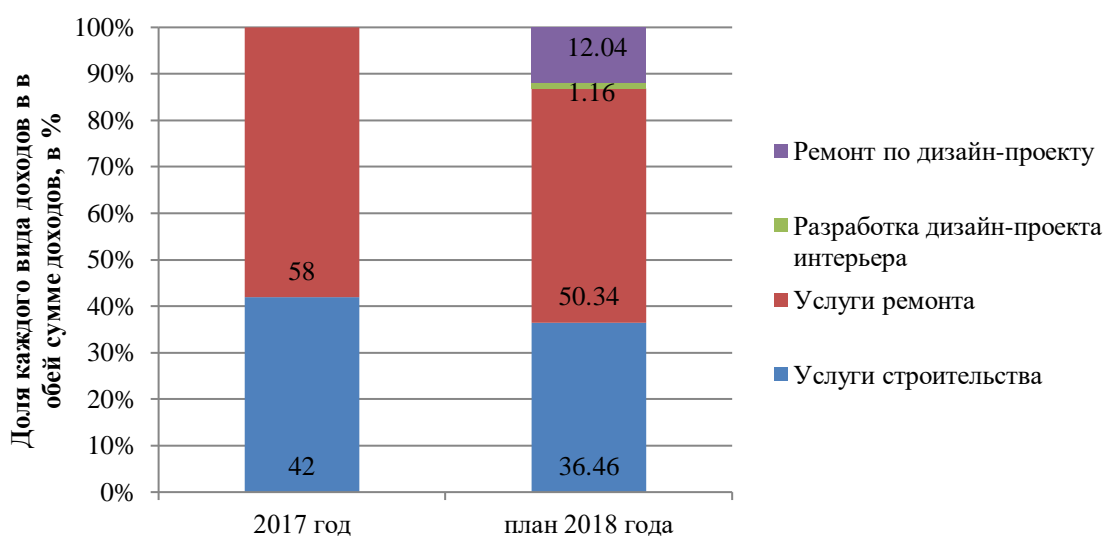


Рисунок 3.3 – Изменение структуры выручки ООО «Энергопром», в %

Таким образом, доля нового вида деятельности ООО «Энергопром» в плановом периоде 2017 года составит 13,20%.

Стоимость дизайн-проекта составит 60 000 руб., в год ООО «Энергопром» получит 5760 тыс. руб., разработав 96 проектов (48 проектов на каждого дизайнера в год). При этом затраты на оплату труда дизайнеров в себестоимости дизайн-проекта составят 117 тыс. руб./мес. (таблица 3.1: 90 000 руб. + 27 000 руб.), или 1404 тыс. руб. в год. Валовая прибыль ООО «Энергопром» составит 4356 тыс. руб. в год, чистая прибыль (валовая прибыль за вычетом налога на прибыль по ставке 20% – 871,2 тыс. руб.) – 3484,8 тыс. руб. (таблица 3.3).

Стоимость услуг по ремонту составит 15 000 руб./кв.м. План ремонтных работ строился исходя их отделки 50 объектов площадью 80 кв.м. Тогда выручка в год составит 60 000 тыс. руб., себестоимость – 48 000 тыс. руб. (включая оплату труда рабочих по отделке и стоимость материалов). Валовая прибыль составит 12 000 тыс. руб. Чистая прибыль (за вычетом налога на прибыль по ставке 20% в сумме 2400 тыс. руб.) – 9600 тыс. руб.

Представим изменение выручки, себестоимости и прибыли ООО «Энергопром» по проектным данным реализации нового направления деятельности – разработка дизайн-проектов помещений и услуги ремонта помещений по этим дизайн-проектам (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Изменение выручки, себестоимости, прибыли ООО «Энергопром» по проекту нового направления деятельности за 2018 год

Вид деятельности	Выручка, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
Разработки дизайн-проекта	5760	1404	5760-1404=4356	3484,8
Проведение ремонта помещений по дизайн-проектам	60000	48000	12000	9600
Итого	65760	49404	16356	13084,8

Ниже, в таблице 14 представим изменение отчета о финансовых результатах ООО «Энергопром» в плановом периоде 2018 года после реализации проекта.

Таблица 3.4 – Изменение выручки, себестоимости прибыли ООО «Энергопром» до и после реализации проекта

Показатель	Значение, тыс. руб.		Изменение	
	2017 год	2018 год (план)	абс., тыс. руб.	прирост, %
Выручка	432382	498142	65760	15,21
Себестоимость	422251	471655	49404	11,70
Валовая прибыль	10131	26487	16356	161,45
Чистая прибыль	3468	16552,8	13084,8	377,30

По результатам проекта и оценке изменения финансовых результатов, выручка ООО «Энергопром» увеличится на 65 760 тыс. руб. или на 15,21%, себестоимости вырастет на 49 404 тыс. руб. или на 11,70%. Так как темп роста выручки превысил темп роста себестоимости, это положительно отразилось на валовой прибыли. Валовая прибыль после проекта увеличится на 16 356 тыс. руб. или на 161,45%, чистая прибыль увеличилась на 13084,8 тыс. руб. или 377,30%.

Проведем оценку изменения рентабельности продукции, продаж, активов ООО «Энергопром» (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Изменение показателей рентабельности после реализации проектов деятельности ООО «Энергопром» в 2018 году

Показатель	2017 год	2018 год (план)	Изменение, +/-
Рентабельность продукции, %	2,40	5,62	3,22
Прибыль от продаж, тыс. руб.	10131	26487	16356,00
Себестоимость, тыс. руб.	422251	471655	49404,00
Рентабельность продаж, %	2,34	5,32	2,97
Прибыль от продаж, тыс. руб.	10131	26487	16356,00
Выручка, тыс. руб.	432382	498142	65760,00

Прибыль от продаж ООО «Энергопром» по данным отчетности за 2017 год равна величине валовой прибыли. Поэтому по проекту 2018 года прибыль от продаж составит значение валовой прибыли из таблицы 3.4. Выручка по проекту 2018 года составит значение из таблицы 3.4.

Графически изменение рентабельности в плановом периоде 2018 года ООО «Энергопром» представим на рисунке 3.4.

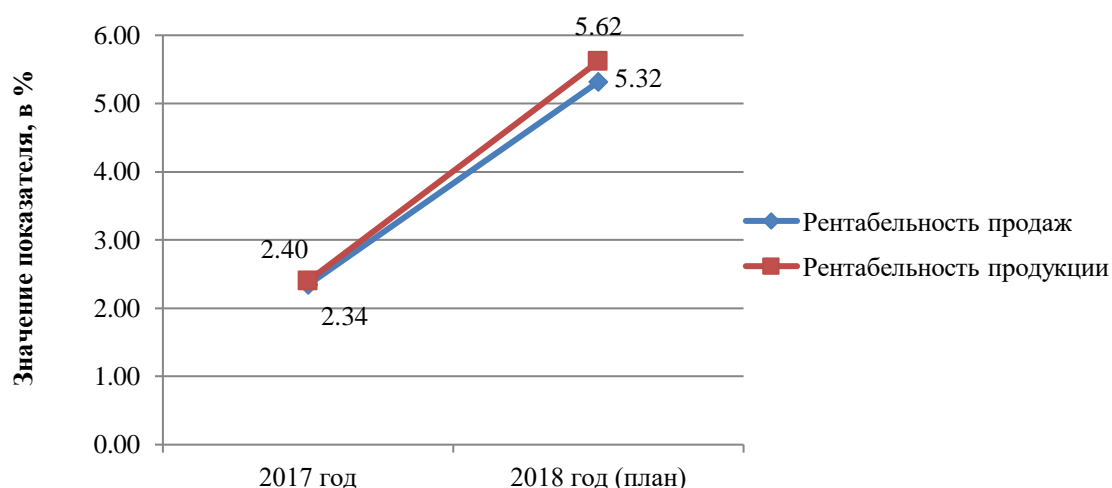


Рисунок 3.4 – Изменение уровня рентабельности деятельности

ООО «Энергопром»

Таким образом, реализация нового направления, связанного с разработкой дизайн-проекта интерьера и оказание услуг по ремонту помещения в соответствии с разработанным дизайн-проектом, позволит организации повысить рентабельность с 2,40% в 2017 году до 5,62% в плане 2018 года по рентабельности продукции и с 2,34% до 5,32% в аналогичном периоде по рентабельности продаж.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о достижении его задач.

1. Раскрыта организационно-экономическая характеристика ООО «Энергопром», проведен анализ организации по пяти силам Портера, а также проанализирована эффективность логистической деятельности в организации. Проведение оценки деятельности ООО «Энергопром» по пяти силам Портера показало, что наименьшее влияние оказывают угроза появления товаров-заменителей и угроза появления новых конкурентов. Среднее влияние оказывает рыночная власть потребителей, поскольку крупные клиенты крайне важны для ООО «Энергопром», но и для самих потребителей переход к другому поставщику будет сопряжен с большими затратами. Наибольшее влияние оказывает рыночная власть потребителей и внутренняя конкуренция. ООО «Энергопром» сталкивается с достаточно сильной конкуренцией, вынуждено быстро реагировать на изменения, происходящие на рынке.

В работе был проведен анализ эффективности управления запасами, раскрывающий оборачиваемость запасов товаров для перепродажи, рентабельность запасов и другие аспекты логистической деятельности. При этом вся система логистики ООО «Энергопром» сконцентрирована на управлении

запасами. Оборачиваемость запасов товаров для перепродажи в организации очень высокая, связано это с тем, что покупателями являются розничные продавцы, так как ООО «Энергопром» ориентировано только на оптовые продажи;

2. Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Энергопром» за 2014-2017 гг. по следующим направлениям оценки: оценка хозяйственных средств и источников их формирования, оценка ликвидности и финансовой устойчивости организации, оценка деловой активности и рентабельности, PEST- и SWOT-анализ. В целом по результатам проведенного анализа в деятельности ООО «Энергопром» был выделен ряд проблем:

а) низкая доля собственных средств в финансировании деятельности и зависимость в основном от краткосрочных обязательств в виде кредиторской задолженности;

б) очень высокая доля дебиторской задолженности;

в) очень низкая оборачиваемость дебиторской задолженности, и как следствие, кредиторской задолженности;

г) очень низкий уровень рентабельности деятельности, рентабельности собственного и заемного капитала.

Так как основной вид деятельности связанный с оптовыми продажами электротоваров и оборудования не приносит существенной прибыли, ухудшает оборачиваемость активов в связи с постоянно растущей из года в год дебиторской задолженностью, то в деятельности ООО «Энергопром» необходима разработка мер, направленных на изменение направлений деятельности или внедрение новых, «свежих» направлений в деятельности организации. Так, ООО «Энергопром» в настоящее время занимается строительными услугами. Но данный вид деятельности пока приносит небольшой доход, примерно 10-12% выручки в общей выручке организации. Поэтому в рамках данного исследования были резервы дальнейшего роста и разработаны предложения по расширению видов деятельности ООО «Энергопром».

3. Реализация нового направления, связанного с разработкой дизайн-проекта интерьера и оказание услуг по ремонту помещения в соответствии с разработанным дизайн-проектом, позволит организации повысить рентабельность с 2,40% в 2017 году до 5,62% в плане 2018 года по рентабельности продукции и с 2,34% до 5,32% в аналогичном периоде по рентабельности продаж.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина. – М.: КНОРУС, 2012. – 432 с.
2. Александров, О.А. Экономический анализ: учебник / О.А. Александров – М.: ИНФРА-М, 2011. – 288 с.
3. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/ под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: ОМЕГА – Л, 2006. – 365 с.
4. Анущенко, К.А. Финансово-экономический анализ: учебник / К.А. Анущенко. – М.: Дашков и К, 2012. – 404 с.
5. Бабурина, Д.А. Необходимость новых подходов к управлению товарными запасами торгового предприятия / Д.А. Бабурина // Научный альманах. – 2016. – №7-1(21). – С. 32-35.
6. Бузукова, Е. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / под ред. С. Сыроевой. – СПб: Питер, 2013. – 432 с.
7. Буняк, И. П. Оптимизация финансовых затрат на управление товарными запасами / И. П. Буняк, Ю. А. Соловьева // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 7-6. – С. 89-92.

8. Войтоловский, Н.В. Экономический анализ: учебник / Н.В. Войтоловский. – М.: Юрайт-Издат, 2011. – 507 с.
9. Герасименко, О.А. Фоменко, А.С. Применение метода ABC-анализа в управлении товарными запасами ООО «Дуэт» / О.А. Герасименко, А.С. Фоменко // Научный альманах. – 2015. – №8-2. – С. 32-35.
10. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 384 с.
11. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2010. – 408 с.
12. Задорожная, А.Н. Финансы организации (предприятия): учебное пособие / А.Н. Задорожная. – М.: МИЭМП, 2010. – 200 с.
13. Зубарев, И.С., Калинина, В.А. Анализ и управление запасами на предприятии / И.С. Зубарев, В.А. Калинина // Бенефициар. – 2017. – №10. – С. 70-72.
14. Истомина, А.А. Математические модели поддержки принятия решений в управлении ассортиментом и товарными запасами / А.А. Истомина // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. – 2017. – №2(54). – С. 126-132.
15. Истомина, А.А., Истомин, А.Л. Стратегии и методы управления товарными запасами / А.А. Истомина, А.Л. Истомин // Вестник АнГТУ. – 2017. – №11. – С. 122-127.
16. Истомина, А.А. Оптимальное управление закупками в условиях неопределенности / А.А. Истомина, А.Л. Истомин, Н.Н. Сумарокова // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. – 2015. – №3(47). – С. 131-137.
17. Казакова, Н.А. Экономический анализ: учебник / Н.А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 343 с.
18. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.А. Канке. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 288с.

19. Каплан, Р., Нортон, Д. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «ОлимпБизнес», 2013. – 294 с.
20. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ: учебник / Г.Б. Клишевич.– М.: КНОРУС, 2012. – 304 с.
21. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 424 с.
22. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2011. – 324 с.
23. Козлова, Т.С., Строкаль, А.Г. Управление запасами предприятия на принципах логистики / Т.С. Козлова, А.Г. Строкаль // Вестник научных конференций. – 2017. – №3-6 (19). – С. 74-76.
24. Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 407 с.
25. Колядов, Л.В., Горлов, В.В. Управление товарными запасами: теоретический анализ / Л.В. Колядов, В.В. Горлов // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – №4. – С. 27.
26. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 320 с.
27. Матафонова, А.А. Управление запасами: модель Уилсона / А.А. Матафонова // Международный научный журнал «Инновационная наука. – 2017. – №5. – С. 116-118.
28. Модели и методы теории логистики / под ред. В.С. Лукинського. – 2-е изд. СПб.: Питер, 2014. – 447 с.
29. Нечитайло, А.И. Экономика предприятий (организаций): учебник / А.И. Нечитайло. – М.: КНОРУС, 2011. – 364 с.
30. Никитина, Н.В. Финансы организаций: учебник / Н.В. Никитина. – М.: Флинта, 2012. – 368 с.

31. Овчинникова, А.В. Математическая модель расчета оптимального количества ассортиментных единиц товарной категории / А.В. Овчинникова, В.В. Матвеев, А.А. Норина // Вестник ЮУрГУ. – 2017. – №3. – С. 135-143.
32. Официальный сайт компании Русский свет (ООО «Энергопром») // <http://russvet.ru/>
33. Полякова, И.А., Живаева, Т.В. ABC-анализ как метод контроллинга управления товарными запасами / И.А. Полякова, Т.В. Живаева // Финансы. Налоги. – 2017. – №5 (41). – С. 106-112.
34. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Дрофа, 2014. – 608 с.
35. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебник / Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2011. – 624 с.
36. Удалов, А.А. Развитие методики анализа и аудита материально-производственных запасов в коммерческих организациях (на правах рукописи) / А.А. Удалов. – Ростов н/Д: РИНХ, 2014. – 456 с.
37. Управление запасами в цепях поставок: Учеб. пособие / Бадочкин О.В., Лукинский В.В., Малевич Ю.В., Степанова А.С., Шульженко Т.Г.; под общ. и научн. ред. В.С. Лукинского. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – 372 с.
38. Шрайбфедер, Джон. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер. – М.: Альпина Паблшер, 2016. 302 с.

