

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ А.Б. Левина
_____ 2018 г.

Анализ финансового состояния и оценка эффективности предприятия в сфере
услуг ООО «Два С-Студия»
ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01.2018.290.ПЗ ВКР

Руководитель работы, к.э.н.,
доцент
_____ Ю.А. Дорошенко
_____ 2018 г.

Автор работы
студент группы ЭУ – 415
_____ А.С. Серегина
_____ 2018 г.

Нормоконтроль, к.п.н.,
доцент
_____ Ж.А. Зеленская
_____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Серегина А.С. Анализ финансового состояния и оценка эффективности деятельности предприятия в сфере услуг ООО «Два С-Студия». Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-415, 104 с., 5 ил., 31 табл., библиогр. список – 51 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью анализа финансового состояния и оценки эффективности деятельности предприятия ООО «Два С-Студия».

В диплом проекте дается определение понятия эффективности деятельности предприятия, раскрываются подходы к анализу финансового состояния предприятия и эффективности деятельности предприятия, представлены способы повышения эффективности деятельности предприятия, а также проводится сравнения российской и зарубежной оценки эффективности деятельности предприятия.

Раскрываются организационно – экономическая характеристика предприятия , приводится анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия, а также анализ финансового положения и эффективности деятельности предприятия ООО «Два С-Студия».

Разрабатываются методические рекомендации по совершенствованию финансового состояния предприятия ООО «Два С-Студия» и рассчитывается предполагаемый экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий.

Изложены результаты исследования, сформулированы основные выводы и рекомендации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ	
1.1 Понятие и сущность эффективности деятельности предприятия.	8
1.2 Подходы к анализу состояния и эффективности деятельности предприятия в сфере услуг.	14
1.3 Способы и модели повышения эффективности деятельности предприятия.	22
1.4 Отечественный и зарубежный опыт оценки эффективности деятельности предприятия в сфере услуг.	24
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ДВА С- СТУДИЯ»	
2.1 Организационно - экономическая характеристика предприятия.	36
2.2 Анализ финансовой деятельности предприятия.	39
2.3 Анализ финансового положения и эффективности деятельности.	44
3. РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ДВА С- СТУДИЯ»	
3.1 Основные направления совершенствования финансового состояния предприятия.	73
3.2 Сущность мероприятия по совершенствованию финансового состояния на основе ООО «Два С-Студия».	76
3.3 Оценка экономической эффективности аренды автомобилей.	85
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.	95
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.	98
ПРИЛОЖЕНИЯ.	103
ПРИЛОЖЕНИЕ А.	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.	104

ВВЕДЕНИЕ

Сфера услуг - это сфера деятельности субъектов социально-экономической системы, функциональным назначением которой является удовлетворение потребностей физических и юридических лиц путем предоставления им соответствующих благ материального и нематериального характера.

Сфера услуг считается одним из самых перспективных направления бизнеса на данный момент времени во всем мире. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий. Это связано с ростом научно-технического прогресса, который невозможен без существования информационных, финансовых, транспортных, страховых и других видов услуг.

Особое внимание нужно уделить анализу финансового состояния предприятия. Сначала дадим определение слову предприятие. Предприятия – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Грамотно проведенный финансовый анализ состояния деятельности предприятия с помощью различных показателей, позволяет оценить эффективность работы предприятия, выявить проблемные места, разработать мероприятия, направленные на улучшение результативности, и экономически обосновать их.

Финансовое состояние предприятия может быть, устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Устойчивое финансовое состояние – это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в сроки ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли и др. Неустойчивое финансовое положение выражается в неудовлетворительной платежной готовности, в низкой

эффективности размещения средств, их иммобилизации. Кризисное финансовое состояние предприятия является состоянием банкротства, т.е. неспособность предприятия ответить по своим обязательствам.

Актуальность темы заключается в том, что на сегодняшний день реальные условия функционирования предприятия обуславливают необходимость проведения объективного и всестороннего финансового анализа хозяйственных операций, который позволяет определить особенности его деятельности, недостатки в работе и причины их возникновения, а также на основе полученных результатов выработать конкретные рекомендации по оптимизации деятельности.

Еще в недавнем прошлом при анализе работы предприятия основное внимание уделялось нормированию оборотных средств, вводились разного рода лимиты, фонды, а из главных показателей выделялась прибыль. Именно по этому показателю судили о финансовом состоянии предприятия. Большого, по всей видимости, и не требовалось, при этом не было и необходимости введения какого-то специального учета, соответствующей формы отчетности или развернутого механизма анализа.

В настоящее время такой подход невозможен: в условиях рыночных отношений каждое предприятие заинтересовано в стабильности, платежеспособности, возможностях экономического роста, в современных методах оценки и анализа. В этой связи важно уже не столько учитывать размер прибыли, рентабельность собственного капитала, продаж или активов, сколько определять всю величину полученного дохода, уровень платежеспособности и темпы экономического роста.

Цель работы состоит в изучении теоретических и методических аспектов анализа финансового состояния и эффективности деятельности предприятия в сфере услуг.

Поставленная цель определила решение ряда научно-практических задач:

- определить сущность и понятие финансового состояния предприятия;
- выявить подходы к анализу финансового состояния и эффективности

деятельности предприятия;

- проанализировать финансовое состояние конкретного предприятия в сфере услуг;

- разработать методические рекомендации по совершенствованию финансового состояния.

Объект исследования – предприятия, осуществляющую свою деятельность в сфере услуг

Предметом исследования выпускной квалификационной работы являются понятия, элементы, показатели финансового состояния и оценки эффективности деятельности предприятия.

Теоретической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных экономистов по теории финансового анализа и оценки эффективности деятельности предприятия.

Среди отечественных ученых, чьи труды раскрывают сущность понятия финансового состояния предприятия следует выделить работы таких исследователей, как Басовский Л.Е, Жарыгласова Б.Т , Ковалев, Е.В. Негашев, В.В, Савицкая, Г.В, Шеремет, А.Д .

Вопросами оценки эффективности деятельности за рубежом и сравнением международного опыта с опытом Российской Федерации занимались такие авторы, Греченюк А.В, Греченюк О.Н, Уралова Д. Ж.

Практическая значимость работы заключается в том, что проводится анализ финансового состояния и эффективности деятельности предприятия и разрабатываются методические рекомендации по совершенствованию финансового состояния предприятия .

Результаты работы рекомендуется использовать на предприятиях для анализа финансовой устойчивости предприятия в сфере услуг и с целью повышения эффективности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

1.1 Понятие и сущность эффективности деятельности предприятия

В современной рыночной экономике обязательным условием обеспечения конкурентоспособности любого предприятия является оценка эффективности как его отдельных звеньев, так и всей деятельности в целом. Понятие эффективности можно рассматривать с различных точек зрения. Часто авторы, используя понятие экономическая эффективность, подразумевают под ним соотношение результата и затрат, которые были направлены на получение этого результата [27].

Понятие «эффективность» является достаточно емким, многогранным, включающим в себя различные показатели [3]. Оценка эффективности деятельности предприятия иногда представляется достаточно сложной задачей в силу некоторых возникающих трудностей. Во-первых, существует большое количество предприятий, которое представляют различные отрасли и сферы экономики. Все они имеют как схожие, так и абсолютно разные показатели, для которых не существует единой методики определения эффективности. Во-вторых, некоторые показатели невозможно представить количественно, так как их качественная характеристика может быть абстрактной величиной. В-третьих, влияние различных факторов на деятельность предприятия неоднородно, поэтому всех их трудно учесть. Названные аспекты находят отражение в публикациях ряда исследований Зайнашевой З.Г. [15-19].

В научной литературе выделяют три вида эффективности: эффективность хозяйственной деятельности, эффективность производства товаров и услуг, эффективность использования отдельных видов ресурсов [34]. В современной финансово-экономической практике существует общепринятая схема анализа

сферы услуг, которая заключается в следующем и представлена в таблице 1.1 [36].

Таблица 1.1 – Анализ сферы услуг в современной финансово-экономической практике

Этапы	Характеристика
Первый этап	Осуществляется рассмотрение общего объема услуг, определяется их структура по видам, типам организаций в зависимости от организационно-правовых форм и форм собственности, по социально-экономическим группам потребителей и т.п.
Второй этап	Осуществляется анализ изменения количественных показателей предоставления конкретных видов услуг. Динамика изменения объема предоставления услуг практически верно отражает основные тенденции и закономерности спроса на услуги и его удовлетворения. В качестве результата данного этапа должны быть экономические прогнозы развития сферы услуг.
Третий этап	Анализ эффективности предоставления услуг и процесса удовлетворения спроса, для которого характерны рассмотрение показателей темпов роста цен и тарифов на услуги, а также показателей обеспеченности потребителей предприятиями сферы услуг.
Четвертый этап	Региональный анализ, в процессе которого рассматривается динамика объемов, структура предоставления услуг для каждого отдельного региона; определяются взаимосвязи между состоянием и развитием экономики, социально-демографическими аспектами региона и развитием сферы услуг; доля региона на рынке страны; анализ региональных различий и т.д.

В наше время большее предпочтение отдается нематериальному производству, по сравнению с материальным. На данный момент сфера услуг занимает все более устойчивые позиции в мировом хозяйстве и является одним из важнейших

секторов общественного производства. Многие страны ориентируют свою экономику именно на развитие данного сектора, ведь сегодня спрос в этой сфере необычайно высок. Доходы от сферы услуг во многих странах приводят к увеличению ВВП, что положительно сказывается на экономике любой страны [33].

Под услугами подразумеваются различные полезные результаты деятельности, которые удовлетворяют определенные потребности, но которые не воплощены в материально-вещественной форме.

Сейчас со сферой услуг связаны практически все виды деятельности. В современном мире услуги в первую очередь направлены на улучшение качества жизни населения, за счет этого и происходит их развитие [31]. Так, специалисты выделяют более 150 видов услуг, которые принято объединять в определенные группы. Классификация сферы услуг в рамках Всемирной Торговой Организации насчитывает около 150 видов услуг. В рамках классификации ВТО выделяются 12 секторов услуг:

1. деловые услуги;
2. услуги связи;
3. строительные и связанные с ними инженерные услуги;
4. дистрибьюторские услуги;
5. образовательные услуги;
6. услуги, связанные с защитой окружающей среды;
7. финансовые услуги;
8. услуги в области здравоохранения и социального обеспечения;
9. туристические и связанные с ними услуги;
10. услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий;
11. транспортные услуги;
12. прочие услуги, не вошедшие в перечисленные.

Под деловыми услугами понимаются виды деятельности, которые помогают осуществлять макро и микроэкономическое регулирование, поддерживать

оптимальные пропорции экономики, и занимаются обслуживанием производства и государственным управлением.

Основной задачей деловых услуг является создание условий для качественной и эффективной работы обслуживаемых сфер, формирование и тесное взаимодействие элементов рыночной инфраструктуры. Спрос на деловые услуги растет в меру развития экономики.

Основные функции деловых услуг:

–Создание элементов систем управления (персонал, информация, менеджмент);

–Обслуживание управленческих процессов;

–Формирование адресного распространения и внедрение нововведений в управление;

–Создание системы стандартов, которые предъявляют к качеству управления.

Услуги связи - продукт деятельности по приему, обработке и доставке почтовых отправлений или сообщений электросвязи

Под строительными и связанными с ними инженерными услугами подразумевается сфера предпринимательской деятельности, связанная с созданием промышленных предприятий, объектов инфраструктуры, строительных и других объектов в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг.

Дистрибьюторские услуги - комплекс маркетинговых и посреднических услуг, предоставляемых при покупке оборудования и ноу-хау (в том числе программного обеспечения), а также услуг по установке и наладке оборудования, обучению и консультированию пользователей [37].

Образовательные услуги - комплекс целенаправленно создаваемых и предлагаемых возможностей для приобретения знаний и умений с целью удовлетворения образовательных потребностей [42]. По своим целям и содержанию образовательные услуги подразделяются на профессиональные — ориентированные на потребности рынка труда и связанные с воспроизводством

рабочей силы, социальные — ориентированные на потребности развития организаций и социальных общностей и социально-культурные — ориентированные на потребности развития человека [4].

В услуги связанные с защитой окружающей среды входят комплекс мер, предназначенных для ограничения отрицательного влияния человеческой деятельности на природу.

Финансовые услуги — это услуги финансового посредничества, кредита. То есть это услуги, в которых деньги являются объектом, а не средством. Примерами организаций, оказывающих финансовые услуги являются банки, инвестиционные банки, страховые и лизинговые, брокерские компании и множество других компаний [5].

Транспортные услуги включают в себя :

- непосредственно перевозка грузов;
- погрузочно-разгрузочные работы;
- подготовка и обслуживание средств перевозки;
- услуги по хранению грузов;
- предоставление транспортных средств в аренду;
- экспедирование грузов;
- перегон отремонтированных или новых средств перевозки;
- дополнительный сервис, предоставляемый населению и организациям.

Помимо данной классификации в мире используются и другие: например, классификация ОЭСР, Международная стандартная отраслевая классификация всех видов деятельности.

В России развитие сферы услуг началось не сразу. Одним из факторов роста можно назвать конкуренцию с иностранными брендами, активно вторгающимися на территорию нашей страны в период с начала XXI века [44]. Известные зарубежные компании, такие как ИКЕА, Метро, Ашан, стали открывать свои магазины в крупных российских городах. Отчасти это послужило толчком для развития и основания российских аналогов данных сетей. Сейчас данный сектор

прибывает в стадии «умеренно стабильной динамики». Крупные российские сети гипер- и супермаркетов неплохо уживаются со своими иностранными конкурентами. Хотя и отслеживается конкуренция за покупателя.

Помимо конкуренции активное развитие сферы услуг может быть связано еще и с рядом других факторов, среди них: благоприятная политика государства, тенденции современного бизнеса, совершенствование коммуникаций и информационных технологий, возрастающие потребности населения, интернационализация рынка [41].

Протекционистская политика государства может влиять на сферу услуг путём смягчения государственного регулирования, снижения ограничений в торговле услугами, стимулирования сферы услуг и т.п.

К тенденциям бизнеса можно отнести расширение сервисной деятельности, ориентация организаций на повышение качества услуг, фокусирование внимания на спрос потребителей. В условиях ослабления рубля и уменьшения доходов населения в России увеличивается спрос не только на российские товары, но и на услуги, например, туристические.

Развитие информационных технологий оказывает свое влияние через интеграцию компьютерных технологий, усиление использования средств коммуникации, сети Интернет.

Возрастающие потребности населения заключаются в росте требований к различным услугам, улучшению их качества. Соответственно, население готово увеличить расходы на потребление услуг.

И интернационализация рынка связана с выходом организаций сферы услуг на новые рынки и регионы, расширением деятельности транснациональных сервисных компаний и т.д [6].

Услуги предоставляются не только традиционно сервисными предприятиями, но и промышленными, путем осуществления гарантийного обслуживания, предоставлением транспортных услуг, информационной поддержкой и т.п. В связи с этим, нужно отметить, что сферу услуг нужно рассматривать не как

отдельную единую отрасль экономики, а как крупномасштабный сектор экономики, обладающий разветвленной и сложной структурой и в некоторых случаях связанный непосредственно с производством [49].

Не менее важная причина развития сферы услуг — глубокие преобразования в системе общественных потребностей. Усложнение техники, технологий, структуры производства, рост жизненного уровня населения и его социальной активности, а также совершенствование самого человека (повышение образовательного и культурного уровня и т. д.) последовательно расширяли спектр потребностей производства и услуг населению [45].

Становление экономики услуг — универсальный процесс, свойственный всем странам. Но реализуется он в каждой из них по мере вызревания внутренних предпосылок, в прямой зависимости от уровня экономического развития. В странах, экономически слабо развитых, хозяйственная деятельность сводится преимущественно к производству товарной продукции. Чем выше уровень развития экономики и производительности труда, тем больше в структуре экономики деятельности, направленной на производство нематериальных, неосязаемых видов продукции, выраженных в форме услуги [50]. Эти закономерности на рубеже веков проявляются в полной мере. В результате длительной эволюции к концу XX в. доля услуг в мировом ВВП достигла 68%.

1.2 Подходы к анализу состояния и эффективности деятельности предприятия в сфере услуг

Под анализом состояния предприятия понимается его финансовое состояние.

В рыночной экономике исключительно важное значение имеют стабильность финансового положения и изыскание путей для его поддержания с целью создания нормальных условий для функционирования. Финансовое состояние — это концентрированное выражение эффективности использования финансовых

ресурсов, т.е. состояние финансов, которое характеризуется образованием, распределением и использованием таких ресурсов, как:

- финансовые;
- денежные средства, поступающие за реализованную продукцию, работы и услуги;
- кредиты банка и займы;
- временно привлеченные средства (задолженности поставщикам и другим кредиторам, свободные средства специальных фондов и др.).

Финансы предприятия как субъекта хозяйствования выполняют функции формирования и наращивания производственного потенциала (или поддержания его), обеспечивают текущую хозяйственную деятельность и участвуют в осуществлении социальной политики.

По мнению А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [46].

Существуют различные классификации методов анализа финансового состояния. По одной из них выделяют неформализованные и формализованные методы анализа. Первые основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на строгих аналитических зависимостях (методы экспертных оценок, сценариев, сравнения и др.). Их применение характеризуется определенным субъективизмом, так как здесь на первый план выдвигаются интуиция, опыт и знания аналитика. Ко второй группе относятся методы, в основе которых лежат достаточно строгие формализованные аналитические зависимости (метод средних и относительных величин, метод группировки, элементарные методы обработки рядов динамики, индексный метод, метод цепных подстановок,

арифметических разниц, дифференциальный, интегральный методы, метод дисконтирования и др.) [48].

Методика анализа финансового состояния включает: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, анализ финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ [22].

Горизонтальный анализ основан на сопоставлении каждой позиции отчетности с предыдущим периодом и позволяет выявить временные тенденции в развитии показателя, определить абсолютные и относительные отклонения, темпы его роста и прироста.

Вертикальный (структурный) анализ определяет структуры итоговых финансовых показателей и выявляет влияние каждой позиции на итоговые показатели.

Анализ тенденций развития (трендовый анализ) позволяет сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т.е. основную тенденцию динамики показателя, "очищенную" от случайных влияний индивидуальных особенностей изменения показателя за отдельные периоды.

Метод финансовых коэффициентов (коэффициентный анализ) дает возможность установить соотношения между отдельными позициями отчета или отдельных форм отчетности. Полученная относительная величина характеризует уровень платежеспособности, финансовой устойчивости, степень доходности и т.д. Основная цель использования финансовых коэффициентов - выявление направления дальнейшего развития предприятия. Для этого применяют три метода: приблизительных экспертных оценок, сравнения с результатами прошлых лет, сопоставления итогов деятельности с показателями работы других предприятий той же отрасли [32].

Сравнительный (пространственный) анализ проводится для одновременной оценки как показателей работы дочерних фирм, подразделений, цехов (внутрихозяйственный анализ), так и показателей работы анализируемой

компании в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными (межхозяйственный анализ).

Факторный анализ позволяет учесть влияние отдельных составляющих факторов на формирование результативного показателя с помощью детерминированных или стохастических (вероятностных) приемов исследования [13].

Возможно проведение как экспресс-анализа, так и детализированного анализа. Целью экспресс-анализа является несложная оценка финансового состояния и динамики развития предприятия. Он осуществляется в три этапа:

1) подготовительный этап, который предполагает принятие решения о целесообразности проведения анализа и готовности финансовой отчетности к чтению. На данном этапе используют элементарные приемы анализа (прием сравнения, исчисление средних, относительных величин и др.);

2) предварительный обзор бухгалтерской отчетности, цель которого - знакомство с пояснительной запиской и оценка условий, в которых функционирует предприятие;

3) экономическое чтение и анализ отчетности.

Смысл экспресс-анализа заключается в отборе небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и в постоянном отслеживании их динамики.

Детализированный анализ финансового состояния может выполняться вслед за экспресс-анализом либо без его проведения, содержать больший или меньший перечень разделов и показателей, использовать различный объем информации. Он целесообразен для более подробной характеристики имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Таким образом, детализированный анализ финансового состояния конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика [2].

Получить реальную информацию о состоянии и эффективности деятельности предприятия можно получить за счет коэффициентов. Анализируя отношение одного показателя к другому или данных по одной компании к данным по другой в той же отрасли, то есть, используя аналитические коэффициенты [36].

Существует четыре основные категории коэффициентов:

– критерий ликвидности: сколько активов можно конвертировать в наличные средства для оплаты счетов?

– критерии капитализации: насколько тяжело бремя задолженности компании? Финансируют ли компанию инвесторы? Как компания финансирует собственную деятельность?

– критерии активности: насколько активно компания размещает свои активы?

– критерии прибыльности: насколько прибыльна компания с учетом ее активов и продаж, которые приносят прибыль?

Коэффициент ликвидности:

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{текущие активы}}{\text{текущие обязательства}} \quad (1)$$

В состоянии ли компания без напряжения платить по счетам? Значение коэффициента более 1 указывает на ликвидность. Иными словами, что есть запас текущих активов для оплаты текущих обязательств.

Коэффициенты капитализации:

$$\text{Финансовый рычаг} = \frac{\text{совокупные обязательства} + \text{собственный капитал}}{\text{собственный капитал}} \quad (2)$$

Когда компания допускает, чтобы ее задолженность превышала сумму, инвестированную владельцами, она использует финансовый рычаг. Коэффициент более 2 свидетельствует о чрезмерном использовании заемных средств.

Платежи по долгам являются фиксированными обязательствами, подлежащими неукоснительному исполнению, в отличие от выплаты дивидендов инвесторам, поэтому степень задолженности служит важным критерием риска для компании. Если величина отношения превышает 50 %, это свидетельствует о

высоком уровне задолженности. Будет ли этот уровень рискованным, зависит от распределения денежных потоков компании во времени и от их стабильности.

$$\text{Соотношение долгосрочной задолженности и капитала} = \frac{\text{долгосрочная задолженность}}{\text{обязательства} + \text{собственный капитал}} \quad (3)$$

Коэффициенты активности:

$$\text{Оборачиваемость активов за учетный период} = \frac{\text{продажи}}{\text{совокупные активы}} \quad (4)$$

Это соотношение показывает, насколько активно компания использует свои ресурсы. О компании, которая может обеспечить большой объем продаж, используя определенную совокупность активов, говорят, что она эффективно управляет своими активами. Оборачиваемость активов зависит от отрасли.

Коэффициенты прибыльности:

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{продажи}} \quad (5)$$

Коэффициент рентабельности очень легко рассчитать, и специалисты по анализу инвестиций часто им пользуются. Они рассчитывают рентабельность чуть ли не по каждой части балансового отчета и отчета о прибылях и убытках.

Коэффициент рентабельности собственного капитала:

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} \quad (6)$$

Соотношение между задолженностью и собственным капиталом непосредственно влияет на коэффициенты прибыльности. Если компания имеет высокий уровень задолженности и небольшой собственный капитал, рентабельность собственного капитала может значительно измениться. Это объясняется финансовым рычагом.

Коэффициент рентабельности собственного капитала широко используется для оценки успешности компании. Если цель руководства заключается в достижении повышенного показателя прибыльности посредством финансового рычага, то платой за такой выбор будет риск. Высокая степень задолженности обуславливает более значительные затраты на уплату процентов, на что не хватит средств, если операции компании будут не слишком удачными [40].

Рассмотрев более конкретно критерии эффективности предприятия оказывающего услуги. В этой связи комплексный (системный) характер результатов управления позволяет выделить три самостоятельные уровне таких критериев

Это прежде всего критерии общей, специальной и конкретной эффективности систем управления, т.е. совокупности взаимосвязанных субъектов и объектов управления

Таким образом, первый (или выше) уровень составляют критерии общей эффективности, представляют из себя наиболее обобщенные и важные из них и отражают общественную пользу, и принесенную людям (обществу в целом) в результате существования и функционирования соответствующих систем, управления. Этот уровень критериев, с одной стороны, связан с потребностями, интересами и целями общественного развития (как общенационального, так регионального и местного), а с другой, дает возможность видеть (и измерять) степень удовлетворения потребностей, интересов и целей [45].

Анализ отечественных и зарубежных исследований показывает, что критериям общей эффективности предприятия оказывающего услуги можно отнести:

1 Уровень производительности труда, соотнесен с мировыми параметрами по соответствующих его видах;

2 Темпы и масштабы прироста национального богатства, вычисленные по методике ООН;

3 Уровень благосостояния жизни людей в расчете на душу населения с разбивкой доходов различных его социальных слоев, групп и категорий, а также в сравнении со стандартами развитых стран;

4 Упорядоченность, безопасность и надежность общественных отношений, их воспроизводство с нарастающим позитивным результатом

Наряду с вышперечисленными, могут использоваться и другие критерии, раскрывающие вклад предприятия оказывающего услуги в развитие общества, решения его проблем, задач в целом.

Второй или средний уровень составляют критерии, раскрывающие организацию и функционирование собственно предприятия оказывающего услуги. Анализ и оценка осуществляются в пределах самих субъектов или их звеньев, охватывающих своим управленческим воздействием тех или иных управляемые объекты.

Такие критерии призваны отражать рациональность организационной структуры предприятия оказывающего услуги, обоснованность распределения функций, каналов передачи информации и технических средств, целесообразность форм и методов управленческой деятельности, подготовленность управленцев и многое другое, что является актуальным для организации управления и его совершенствования. Среди критериев этого уровня можно выделить такие.

–целенаправленности (целевая обоснованность) организации и функционирования субъектов управления, их подсистем и звеньев, определяется степенью соответствия их целям, вытекает из их положения и роли в структуре общества.

–затраты времени на решение различных вопросов и осуществление операций

–стиль функционирования предприятия оказывающего услуги, их подсистем и звеньев.

–сложность организации предприятия оказывающего услуги,

–их горизонтальная и вертикальная расчлененность. Этот критерий очень актуален тем, что, чем сложнее организационная структура, тем больше времени тратится на прохождение управляющих воздействий, сильнее подвергается изменениям (искажением) информация, а также возникают дополнительные проблемы на "стыковочных" узлах.

–совокупные расходы: экономические, социальные, технические, информационные, кадровые и другие на содержание и обеспечение функционирования предприятия оказывающего услуг.

1.3 Способы и модели повышения эффективности деятельности предприятия

Основная формула, определяющая финансовые результаты деятельности предприятия выглядит так:

$$\text{Прибыль} = \text{Доходы} - \text{Расходы}$$

Для повышения экономической эффективности, необходимо увеличивать доходы и сокращать расходы [1].

Метод сокращения расходов можно достигнуть различными способами.

1 способ - Сокращение затрат на оплату труда.

Российское трудовое законодательство позволяет компаниям сокращать как количество сотрудников, так и их заработную плату. Сократить затраты так же поможет выбор оптимального вида оплаты труда.

Повременная оплата означает, что труд оплачивается на основе установленной почасовой, ежедневной, еженедельной или ежемесячной нормы оплаты независимо от объема реализованных услуг. Установленная норма повременной оплаты не стимулирует повышение производительности, поэтому здесь необходим тщательный контроль и часто выплачиваются премиальные или комиссионные для того, чтобы поощрять продуктивную и эффективную работу. Повременная оплата труда устанавливается для работников, для которых трудно численно определить выработку (служащие, вспомогательные работники) или когда работники не могут контролировать производственный процесс (рабочий на конвейере). Недостатком повременной оплаты, как уже упоминалось, может быть существенное снижение производительности труда [10].

При сдельной оплате за каждую предоставленную услугу выплачивается установленная сумма независимо от затраченного времени. Здесь необходим строгий контроль для обеспечения качества, требуется регистрация рабочего времени. Разновидностью вышеописанного является дифференциальная сдельная оплата.

Недостатком сдельной оплаты труда может быть снижение качества предоставляемых услуг.

Комбинированная оплата с гарантированным минимумом. Сдельный заработок рассчитывается за каждый период путем умножения согласованной сдельной ставки на число предоставленных услуг. При этом обычно оговаривается минимальная недельная заработная плата. Если выработка работника оказывается ниже недельного минимума, то ему заплатят за этот период повременно, а не по сдельной ставке.

Премииальные системы оплаты труда (системы индивидуальных поощрительных доплат). Эти системы имеют в своей основе сдельную оплату, но почти исключают недостатки повременной и сдельной систем оплаты труда. Основная идея всех систем премиального вознаграждения заключается в выплате нормативной повременной расценки и дополнительной оплате за сэкономленное (по сравнению с согласованной и допустимой нормой) время [12].

2 способ - Сокращение производственных затрат.

Приведенные ниже вопросы можно использовать для оценки эффективности усилий по сокращению затрат.

Арендные платежи:

–Может ли ваша компания пересмотреть условия действующего арендного соглашения?

–Может ли ваша компания переехать в другое здание или помещение?

–Может ли ваша компания отдать часть занимаемой площади в субаренду?

–Не выгоднее ли вашей компании выкупить арендуемое помещение?

Коммунальные платежи:

–Может ли ваша компания ввести более жесткий контроль за потреблением энергоресурсов?

–Может ли ваша компания внедрить более экономичные процессы?

3 способ - ремонт и обслуживание оборудования.

–Может ли ваша компания отложить на длительный или хотя бы короткий срок некоторые работы по текущему обслуживанию оборудования?

–Не выгоднее ли компании отказаться от услуг подрядчиков и отремонтировать оборудование своими силами или же компании будет дешевле нанять для этого специализированную организацию, если текущее обслуживание осуществляется самой компанией?

–Может ли компания договориться с нынешними подрядчиками об улучшении в свою пользу условий договора об обслуживании оборудования?

–Может ли компания найти новых поставщиков сервисных услуг?

4 способ - сокращение затрат на рекламу продукции.

Пересмотрите свой рекламный бюджет:

–Приносит ли реклама дополнительный доход, превышающий рекламные затраты?

–Существуют ли данные, подтверждающие, что увеличение затрат на рекламу сочетается с повышением объема продаж?

Сконцентрируйте ваш рекламный бюджет на наиболее эффективных видах рекламы. Проведите переговоры с вашим рекламным агентством с целью пересмотра условий договора в лучшую для вас сторону. В противном случае найдите рекламное агентство с более выгодными условиями [23].

Изучите возможность оплаты рекламных услуг с помощью бартерных операций.

1.4 Отечественный и зарубежный опыт оценки эффективности деятельности предприятия в сфере услуг

Проблема оценки эффективности деятельности предприятия является одной из ключевых для его собственников и управляющих. Безусловно, каждой организации присущи свои специфические черты, условия функционирования, располагающие ею возможности и проблемы, возникающие в ходе хозяйственной

деятельности. Однако любая предпринимательская деятельность направлена на достижение определенного результата, а именно максимизации прибыли при наименьшем объеме затрат [25].

И эффективность деятельности, непосредственно, отражает степень достижения целей предприятия при минимальных, но необходимых затратах. Иначе говоря, чем меньше объем затрат и чем больше величина результата деятельности организации, тем выше ее эффективность.

Эффективность организации понятие многофункциональное. В зависимости от преследуемых организацией целей можно выделить следующие виды эффективности:

- по степени важности - стратегическую и тактическую;
- по среде функционирования- внешнюю и внутреннюю;
- по содержанию - экономическую, технологическую, научно-техническую, экологическую и социальную;
- по масштабу- общефирменную, внутрифирменную, групповую и индивидуальную;
- по общественным характеристикам - эффективность организационной структуры и эффективность механизма управления;
- по отношению к субъекту и объекту управления - эффективность управления и эффективность производства.

В реалиях нашего времени возможность предприятия противостоять всесторонней конкуренции и усилить эффективность собственной деятельности зависит от его способности быстро реагировать и адаптироваться в постоянно изменяющихся условиях окружающей среды, в том числе ориентироваться на политическую, экономическую, социальную, экологическую и другие протекающие в обществе ситуации, принимать адекватные решения по устранению факторов риска и укреплению своих позиций. Поэтому главная проблема оценки эффективности деятельности предприятия заключается в выборе

оптимального набора показателей, наиболее полно отражающего финансовое состояние и возможности предприятия [35].

Российские авторы говорят о важности комплексного подхода к оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия с различных её сторон. При данном подходе рассчитывается система показателей, на основе которых проводится анализ экономического состояния предприятия.

Необходимо отметить, что данные показатели подразделяются на обобщающие и частные показатели эффективности работы предприятия.

Так, обобщающие показатели характеризуют эффективность функционирования предприятия в целом, отражают конечный результат его деятельности. Данные показатели – показатели рентабельности: активов (ROA), собственного капитала (ROE), реализации, затрат.

Частные же показатели характеризуют эффективность функционирования конкретных сторон деятельности предприятия, определяют эффективно ли используются те или иные ресурсы. Соответственно, они включают показатели эффективности использования основных средств (фондоотдачи, рентабельности основных средств, окупаемости основных средств), оборотных средств (оборачиваемости оборотных средств в днях, рентабельности и окупаемости оборотных средств), трудовых ресурсов (производительности труда, рентабельности фонда оплаты труда, уровня расходов на оплату труда), финансовых вложений (коэффициента доходности приобретенных акций и инвестиций, эффекта финансового рычага) [29].

Проблеме оценки эффективности деятельности предприятия уделяют внимание многие российские авторы.

Ковалев В.В. для оценки эффективности предлагает использовать углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который включает в себя:

1. предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия (направленность хозяйственной деятельности и определение слабых сторон);
2. анализ и оценку экономического потенциала предприятия: оценку имущественного положения, вертикальный и горизонтальный анализы баланса, анализ качественных сдвигов в имущественном положении, оценку финансового положения, ликвидности и финансовой устойчивости.
3. анализ и оценку результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Автор предлагает для оценки эффективности деятельности предприятия рассматривать его деловую активность. Для этого необходимо оценить деятельность по трем направляющим: степени выполнения плана по ключевым показателям и анализу отклонений; обеспечению необходимых темпов наращивания объемов производства; оценке уровня эффективности использования финресурсов предприятия. Также необходим анализ прибыли и рентабельности [26].

Шеремет А.Д. и Негашев Е.В. также используют комплексную оценку эффективности деятельности предприятия, основанную на системе показателей [48]. Показатели разделены на четыре группы.

В первую группу входят обобщенные показатели рентабельности хозяйственной деятельности предприятия.

Во вторую группу - показатели эффективности управления предприятием. Эффективность рассматривается как отношение прибыли ко всей реализации предприятия или к выручке от реализации без НДС.

К третьей группе относятся показатели деловой активности предприятия: отдачи совокупных активов предприятия, отдачи основных фондов, оборачиваемости основных фондов, оборачиваемости оборотных фондов, оборачиваемости запасов и затрат, оборачиваемости дебиторской задолженности, оборачиваемости собственного капитала.

К четвертой группе - показатели ликвидности и рыночной устойчивости предприятия: коэффициент покрытия и ликвидности, автономии, обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами.

Согласно Любушину Н.П. первый этап оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия заключается в анализе его бухгалтерского баланса. Далее следует оценить платежеспособность предприятия посредством расчета коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, коэффициента промежуточного покрытия. На этапе анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия производят расчет следующих коэффициентов: соотношения собственных и заемных средств, мобильности собственных ресурсов. Следующим этапом выступает оценка деловой активности, характеризуемая степенью выполнения плана по основным показателям, также уровнем эффективности использования ресурсов предприятия. Ключевыми показателями данного этапа являются показатель ресурсоотдачи и коэффициент устойчивости экономического роста. На последнем этапе предлагается анализ и оценка рентабельности, где ключевыми показателям выступают рентабельность авансированного и собственного капитала [30].

Савицкая Г.В. особое внимание уделяет двум системам показателей для определения эффективности результатов деятельности организации[39]:

1) показателям, отражающим темпы развития организации, в том числе темпа прироста активов, объемов продаж, прибыли и собственного капитала посредством капитализации прибыли;

2) показателям, отражающим уровень доходности организации, которые включают рентабельность собственного капитала, активов, продаж, также коэффициента окупаемости затрат.

На основе вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в российской практике как такового общего показателя, определяющего эффективность функционирования предприятия, не существует. Применяется

система показателей, в том числе: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

Касательно зарубежной практики, оценка эффективности деятельности и финансового состояния компании в целом схожа с российской. Однако наблюдаются различия по отдельным показателям. Данные различия представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Различия российских и зарубежных финансовых показателей оценки эффективности деятельности предприятия [11,43]

Наименование показателя	Российский расчет	Зарубежный расчет
Показатели ликвидности		
Коэффициент абсолютной ликвидности (Cash ratio)	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства}$	
Коэффициент текущей ликвидности (Current ratio)	$\text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$	
Коэффициент быстрой ликвидности (Quick ratio)	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}) / \text{Краткосрочные обязательства}$	
Чистый оборотный капитал к активам (Net Working Capital to Assets)	–	$\text{Чистый оборотный капитал} / \text{Активы}$
Интервальная оценка (interval measure)	–	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}) / \text{расходы от операций (себестоимость, коммерческие и управленческие)} / 365$
Показатели рентабельности		
Прибыль		

Окончание таблицы 1.2

Наименование показателя	Российский расчет	Зарубежный расчет
	Прибыль от продаж или чистая прибыль	Чистая прибыль, EBIT, EBT
Рентабельность продаж	Прибыль / Выручка	–
Рентабельность активов	Прибыль / Средняя величина активов	–
Рентабельность затрат	Прибыль / Себестоимость	–
Рентабельность внеоборотных активов	Прибыль / Средняя величина ВНА	–
Рентабельность основных средств	Прибыль / Средняя величина ОС	–
Рентабельность оборотных активов	Прибыль / Средняя величина ОА	–
Рентабельность заемного капитала	Прибыль / Средняя величина ЗК	–
Показатели оборачиваемости		
Коэффициент оборачиваемость внеоборотных активов	Выручка от реализации продукции / сумма ВНА	Выручка от реализации продукции / стоимость основного капитала
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (ДЗ)	Чистая выручка (ЧВ) от реализации продукции / Среднегодовая сумма ДЗ	Дебиторская задолженность / Годовой объем продаж
Коэффициент оборота кредиторской задолженности (КЗ)	ЧВ от реализации продукции / Среднегодовая сумма КЗ	Себестоимость реализованных товаров / КЗ
Коэффициент оборачиваемости основных средств (ОС)	ЧВ от реализации продукции / Среднегодовая стоимость ОС	Выручка от реализации продукции / Среднегодовая стоимость ОС
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Объем реализованной продукции за период / Средняя сумма Оборотных средств	Выручка от реализации продукции / Текущие активы - Текущие пассивы
Показатели финансовой устойчивости		
Коэффициент финансовой зависимости (Total debt ratio)	Всего источников средств / Собственный капитал	Совокупные пассивы / Совокупные активы
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг) (Debt–equity ratio)	Привлеченные средства / Собственный капитал	Общая задолженность / собственный капитал
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Long–term debt ratio)	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + СК	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + СК

Значимым отличием зарубежных методик анализа ликвидности и финансовой устойчивости компании от российских является отсутствие нормативных значений. Кроме того, в зарубежной литературе проводят анализ и оценку финансового состояния в отраслевом или межотраслевом разрезе, что позволяет выделить отличия в значениях показателей по отраслям и сферам деятельности.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что основные направления и содержание анализа и оценки финансового состояния предприятия в российской и зарубежной практике в целом схожи. Отличия наблюдаются по количеству анализируемых показателей: в зарубежных моделях используется меньше показателей, чем в российских.

Анализируя все вышерассмотренные модели, стоит отметить, что немногочисленные подходы учитывают взаимодействие внутренних и внешних элементов предприятия, причем применяются они в настоящее время только в зарубежных методиках. Необходимо учитывать, что с экономической точки зрения определение эффективности только соотношением результаты - затраты обладает рядом недостатков [28]:

1) Ресурсоемкость не показывает полноту и своевременность полученного эффекта при нормальном осуществлении деятельности компанией.

2) Сложность выявления причин возникновения эффективности, невозможность определения вероятности получения такого же эффекта при аналогичных затратах, не учитывая изменение факторов внутренней и внешней среды предприятия. Так, на прибыль может большее воздействие оказывать текущая рыночная ситуация, а не затраты. Следовательно, сегодня не менее значимыми являются и качественные характеристики ресурсов.

3) Полученный эффект и ресурсы должны измеряться в одной шкале, обычно, в стоимостном выражении, что может вызывать трудности, например, проблема оценки нематериальных активов.

4) Использование только финансовых показателей для оценки эффективности ведет к тому, что компания живет прошлым, анализируя причины неудач, а не

оценивая будущую деятельность, например, с помощью показателей взаимоотношений с клиентами или показателей внутренних бизнес-процессов, обучения и роста.

Таким образом, возникает вопрос о необходимости включения факторов, влияющих на деятельность предприятия в оценку эффективности его деятельности.

Финансовые показатели деятельности определяют следствия управленческих решений, а не причины, которые выявляются как раз с помощью оценки нефинансовых показателей.

Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия, можно подразделить на:

1) Национально-экономические - инвестиционная политика, потенциал рынка, НТП, социально-экономические тенденции развития.

2) Отраслевые - конъюнктура отраслевого рынка, общие и специфические характеристики отрасли в структуре национальной экономики.

3) Территориальные - географическое местоположение, природные и климатические условия.

4) Экстенсивные - увеличение объема используемых материалов, электроэнергии, трудовых ресурсов.

5) Интенсивные - увеличение производительности труда, ресурсоотдачи, фондоотдачи, капиталотдачи, уменьшение капиталоемкости, фондоемкости, трудоемкости.

6) Структурно-организационные - организация снабжения, сбыта, производства, управления.

7) Особые - неопределенность и риск.

8) Специфические - уровень механизации и автоматизации управленческих работ, уровень квалификации работников и эффективность их труда.

На деятельность компании воздействуют различные факторы, которые также оказывают непосредственное влияние на эффективность деятельности

предприятия. Такие факторы, в зависимости от направленности действия, подразделяются на внутренние и внешние [21]. К внутренним факторам относятся:

- способность руководителя и менеджмента управлять предприятием в рыночных условиях;
- применяемая инновационная политика предприятия, ускорение научно-технического прогресса;
- улучшение организации производства и труда, качества продукции;
- организационно-правовая форма предприятия;
- особенности производства и отрасли;
- осуществляемая ценовая, амортизационная и инвестиционная политика.

Внешние факторы также оказывают влияние на эффективность деятельности предприятия, причем в рыночных условиях они достаточно весомы. К внешним факторам относят факторы:

- изменение спроса и предложения, колебание цен на внутреннем и мировом рынке;
- изменение политической обстановки в стране и в мире;
- инфляционные процессы; деятельностью государства.

Существует еще одна классификация факторов, влияющих на эффективность деятельности компании, согласно которой выделяют объективные и субъективные факторы [21]. К объективным относят такие факторы, которые не зависят от желания и воли людей, например, стихийные бедствия, катастрофы. К субъективным – факторы, зависящие от деятельности конкретных людей, компаний.

Также можно выделить общие и специфические факторы, влияющие на эффективность деятельности компании [14]. Общие факторы характерны для всех отраслей экономики, а специфические проявляются в условиях конкретной отрасли экономики, либо действуют для определенной компании с учетом особенностей ее деятельности. Такая классификация факторов позволяет учесть

специфику определенных предприятий и отраслей и дать точную оценку их деятельности.

С точки зрения степени управляемости, факторы можно разделить на нерегулируемые, слаборегулируемые и регулируемые [20]. К нерегулируемым факторам относят те, что не зависят от управленческих решений, например, расположение предприятия, количество конкурентов. Под слаборегулируемыми понимают факторы, изменение которых за определенный отрезок времени мало зависит от управленческих решений, например, размер фирмы, структура основных фондов. Регулируемые – факторы, которые напрямую зависят от принятых управленческих решений, например, уровень организации труда и производства.

Выявление и комплексный анализ всех факторов, воздействующих на эффективность деятельности предприятия, позволяет оказывать влияние на деятельность компании, повышая ее эффективность [9].

Рассмотренные теоретико-методологические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий доказывают, что сегодня существует достаточно развитый инструментарий. Стоит отметить, что проблема разнообразия критериев эффективности, их способов измерений связана с методами повышения эффективности предприятий, что относится к проблемам управления предприятиями [7].

Таким образом, для оценки эффективности деятельности предприятия, необходимо проведение анализа как количественных, так и качественных показателей. В связи с этим необходимо не только регистрировать числовые показатели, но и раскрывать сущность явлений и выявлять существующую между ними взаимосвязь, а также определить причины их возникновения и тенденции их развития.

Выводы по главе.

Во-первых, был проведен анализ литературы и рассмотрены понятия эффективности деятельности предприятия в трактовке различных авторов и

выделена их специфика.

Эффективность предприятия - это максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами предприятия.

Во-вторых, сфера услуг считается одним из самых перспективных направлений бизнеса на данный момент времени во всем мире. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий. Это связано с ростом научно-технического прогресса, который невозможен без существования информационных, финансовых, транспортных, страховых и других видов услуг.

В-третьих, грамотно проведенный анализ состояния деятельности предприятия с помощью различных коэффициентов, позволяет оценить эффективность работы предприятия, выявить проблемные места, разработать мероприятия, направленные на улучшение результативности, и экономически обосновать их.

Существует большое количество путей для повышения эффективности деятельности предприятия в сфере услуг, но если рассматривать более подробно, то необходимо изучить конкретное предприятие и разработать свою методику повышения эффективности.

В данной работе приведены основные пути повышения эффективности деятельности предприятия в сфере услуг.

В-четвертых, при рассмотрении оценки эффективности деятельности в сфере услуг были найдены отличительные черты отечественного и зарубежного опыта.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ДВА С-СТУДИЯ»

2.1 Организационно - экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Два С-Студия» (ООО «Два С-Студия») имеет следующие реквизиты: ОГРН 1027403891514, ИНН 7453067373.

Юридический адрес: 454108, Челябинская область, город Челябинск, улица Пограничная 25 - 143.

Общество с ограниченной ответственностью «Два С-Студия» работает на рынке Челябинска, Екатеринбурга, Сочи и Краснодара под брендом «Бета».

Основным видом деятельности предприятия является сдача в аренду автомобилей эконом и бизнес класса. В настоящее время компания «Бета» является крупнейшим игроком на рынке услуг по прокату автомобилей в Челябинске и Екатеринбурге, открыв в январе 2016 года офисы в Сочи и Краснодаре [51].

Главной задачей общества с ограниченной ответственностью ООО «Два С-Студия» является получение прибыли.

Парк автомобилей постоянно увеличивается и пополняется новыми иномарками от крупнейших автомобильных концернов: Skoda, Ford, Volkswagen, Nissan, Toyota, Kia, Mercedes, Audi A6 и BMW.

Предметом деятельности ООО являются:

- Услуги по аренде легковых автомобилей с водителем (ОКВЭД 60.22);
- Услуги по аренде легковых автомобилей и легких автофургонов (до 3,5 т.) без водителя (ОКВЭД 71.10);
- Услуги по аренде прочих транспортных средств и оборудования (ОКВЭД 71.2);
- Финансовый лизинг (ОКВЭД 65.21)
- А так же несколько сопутствующих видов деятельности;

Заказать автомобиль можно 24 часа в сутки по телефону, электронной почте или оставить сообщение на сайте. При заказе гарантируется класс автомобилей, а не конкретная модель. Тем не менее, пожелания клиента, по возможности, будут учтены. Для получения автомобиля необходимо предоставить следующие документы: паспорт, действующее водительское удостоверение, банковскую карту.

Минимальный срок аренды составляет 24 часа без ограничения максимального срока. Сутки аренды исчисляются с момента предоставления автомобиля. Превышение этого срока при возврате автомобиля более чем на 2 часа оплачивается, как дополнительные сутки аренды.

Все тарифы включают в себя техническое обслуживание автомобиля на протяжении всего срока аренды (за исключением заправки топливом, мойки и ремонта колёсных дисков/шин). В зависимости от выбора тарифы могут включать дополнительные услуги и/или налоги.

Требования к арендатору:

Минимальный возраст для управления автомобилем – 25 лет. Минимальный водительский стаж – 1 год. Лица моложе этого возраста могут быть допущены к управлению автомобилем, в этом случае применяется дополнительный сбор в размере 200 рублей за каждые сутки аренды. Каждый дополнительный водитель должен быть авторизован официальным представителем «Бета». Оплата за авторизацию дополнительного водителя составляет 150 рублей за каждые сутки аренды. При управлении автомобилем дополнительным водителем вся ответственность возлагается на Арендатора. Лица, находящиеся под действием алкоголя и\или наркотических средств не могут быть допущены к управлению автомобилем. В качестве альтернативы, компания «Бета» может предложить услугу по аренде автомобиля с водителем

Организационно-управленческая структура предприятия ООО «Два С-Студия» представляет собой линейную систему управления.

ООО «Два С-Студия» является небольшой по своей организационной структуре компанией, состоящей из 8 человек: директора - маркетолога, бухгалтера ,2 менеджера по выдаче автомобиля и 4 водителя.

Руководство ООО «Два С-Студия» осуществляется директором, который наделен всеми полномочиями на основании Устава предприятия и осуществляет общее руководство компанией. Директор является единоличным исполнительно-распорядительным органом общества.

К компетенции генерального директора относится:

- оперативное руководство работой Общества в соответствии с его программами и планами;

- распоряжение имуществом Общества в пределах, установленных законом;

- утверждать правила внутреннего трудового распорядка и обеспечивать их соблюдение;

- утверждать должностные инструкции сотрудников Общества;

- принимать на работу и увольнять работников Общества;

- утверждать программы финансово-хозяйственной деятельности общества;

- утверждать штатное расписание;

- утверждать планы и мероприятия по обучению персонала общества.

Директору подчиняются все нижестоящие работники (бухгалтер, управляющий автопарком, менеджеры по работе с клиентами, а также вспомогательный персонал).

Бухгалтер занимается регулированием финансовой деятельности предприятия и ведением бухгалтерского учета.

Менеджеры по выдаче автомобиля принимают звонки от клиентов, ведут график аренды автомобилей, занимаются подготовкой автомобиля и выдачей клиенту.

Организационная структура ООО «Два С-Студия» представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Два С-Студия»

Основными клиентами компании ООО «Два С-Студия» являются физические лица, лишившиеся по какой-либо причине собственного автомобиля (ремонт, плановое техобслуживание), физические лица, прибывшие в командировку, а также различные предприятия для собственных нужд.

Большим плюсом компании ООО «Два С-Студия» является постоянное обновление автопарка новыми автомобилями. Для этого используются инструменты финансового лизинга. Все клиенты компании получают во временное пользование только свежие и ухоженные автомобили, а также пользуются различными спецпредложениями компании.

2.2 Анализ финансовой деятельности предприятия

Основные экономические показатели ООО «Два С-Студия» представлены в таблице 2.1 и на рисунке 2.

Годовая выручка в 2015 г. составила 117 639 тыс. рублей. На конец анализируемого периода (2017 год) годовая выручка упала на 60 707 тыс. рублей и составила 56 932 тыс. рублей.

Бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой, которая позволяет принимать обоснованные управленческие решения [24].

Таблица 2.1 – Динамика основных экономических показателей

Показатели	Значение показателя			Изменения показателя		Средне-годовая величина
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	тыс. руб.	±%	
Выручка	117639	66718	56932	-60707	48,40	80429,67
Себестоимость продаж	100663	62151	52519	-48144	52,17	71777,67
Валовая прибыль (убыток)	16976	4567	4413	-12563	26,00	8652
Коммерческие расходы	15276	3584	2487	-12789	16,28	7115,67
Прибыль (убыток) от продаж	1700	983	1926	226	113,29	1536,33
Проценты к получению	79	0	0	-79	0,00	26,33
Прочие доходы	0	104	42	42	0,00	48,67
Прочие расходы	393	261	184	209	46,82	279,33
Прибыль (убыток) до налогообложения	1386	826	1784	398	128,72	1332
Текущий налог на прибыль	278	164	365	87	131,29	269
Чистая прибыль (убыток)	1108	662	1419	311	128,07	1063

Умение чтения бухгалтерского баланса дает возможность:

- Получить значительный объем информации о предприятии;
- Определить степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами;
- Установить, за счет каких статей изменилась величина оборотных средств;
- Оценить общее финансовое состояние предприятия даже без расчетов аналитических показателей.

Целью данной части является отражение места, важности и значения бухгалтерского баланса для анализа финансового состояния предприятия и принятия правильных управленческих решений.

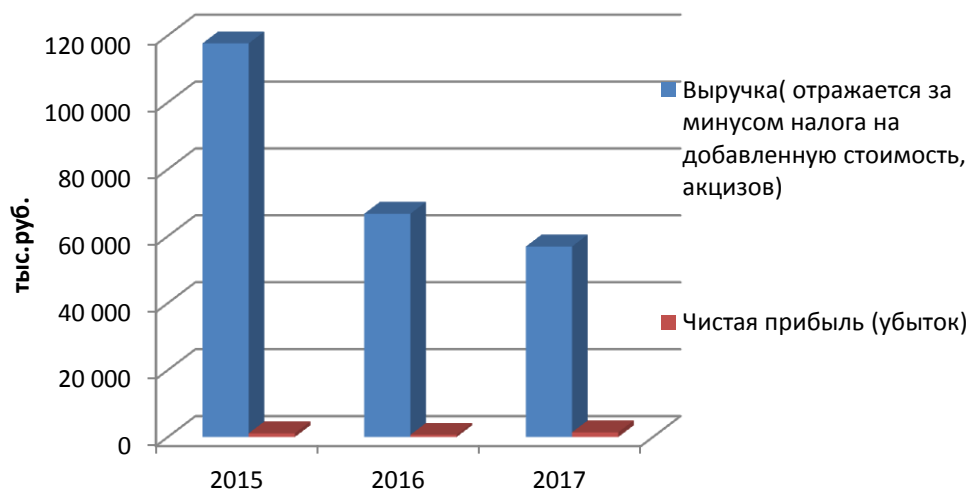


Рисунок 2 – Динамика выручки и чистой прибыли

Актуальность данной части будет доказана на основе анализа данных бухгалтерского баланса ООО «Два С-Студия» за 2015, 2016, 2017 годы.

Для общей оценки финансового состояния предприятия составляют уплотненный баланс, в котором объединяют в группы однородные статьи.

При этом сокращается число статей баланса, что повышает его наглядность и позволяет сравнивать с балансами других предприятий. Уплотнение баланса можно выполнять различными способами. Допустимо объединение статей различных разделов.

Большое значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный (структурный) анализ актива и пассива баланса, при котором основное внимание сосредоточено на относительных показателях [47].

Цель вертикального анализа заключается в расчете доли отдельных статей в итоге баланса и оценке ее изменений. С помощью вертикального анализа можно

проводить межхозяйственные сравнения. К тому же относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов. В таблице 2.2 представлен уплотненный, вертикальный и горизонтальный баланс предприятия.

Таблица 2.2 – Уплотненный, вертикальный, горизонтальный балансы

Показатели	Значение показателя					Изменения	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс.руб.	±%
	2015г.	2016г.	2017г.	на начало периода	на конец периода		
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	11038	18615	14 122	53,164	73,262	3 084	127,94
Итого по разделу I	11038	18615	14 122	53,164	73,262	3 084	127,94
II. Оборотные активы							
Запасы	1995	888	989	9,609	5,131	-1 006	49,57
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	592	0	359	2,851	1,862	-233	60,64
Дебиторская задолженность	580	484	457	2,794	2,371	-123	78,79
Денежные средства и денежные эквиваленты	6 557	2030	3331	31,582	17,281	-3 226	50,8
Прочие оборотные активы	0	0	18	0	0,093	18	0
Итого по разделу II	9 724	3402	5 154	46,836	26,7379	-4 570	53,00
Баланс	20 762	22 017	19 276	100	100	-1 486	92,84
Пассив							
III. Капитал и резервы							

Окончание таблицы 2.2

Показатели	Значение показателя					Изменения	
	в тыс.руб.			в % к валюте баланса		тыс.руб.	±%
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	на начало периода	на конец периода		
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	15	15	15	0,072	0,078	0	100,00
Резервный капитал	335	1 443	2 104	1,614	10,915	1 769	628,06
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 108	662	1 419	5,337	7,361	311	128,07
Итого по разделу III	1 458	2 120	3 538	7,022	18,354	2 080	242,66
IV Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	0	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	19 304	19 897	15 738	92,978	81,646	-3 566	81,53
Итого по разделу V	19 304	19 897	15 738	92,978	81,646	-3 566	81,53
Баланс	20 762	22 017	19 276	100	100	-1 486	92,84

Из представленных в первой части таблицы данных видно, что по состоянию на 31.12.2017 в активах организации доля текущих активов составляет одну треть, а внеоборотных средств, соответственно, две третьих. Активы организации в течение анализируемого периода уменьшилась на 1 486 тыс. руб. (на 7,16%). Собственный капитал увеличился на 2 080 тыс. руб., что говорит об улучшении имущественного положения организации.

Структура активов организации в разрезе основных групп представлена ниже на рисунке 3.



Рисунок 3 – Структура активов организации на 31.12.17

Снижение величины активов организации связан, в основном, со снижением следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех отрицательно изменившихся статей):

–запасы – 1 006 тыс. руб. (50,43%)

–налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям – 233 тыс. руб. (39,36%)

–дебиторская задолженность – 123 тыс. руб. (21,21%)

–денежные средства и денежные эквиваленты – 3 226 тыс. руб. (49,2%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

–резервный капитал – 1 769 тыс. руб.

За весь рассматриваемый период собственный капитал организации увеличился на 2 080 тыс. руб., или на 242,6%, с 1 458 тыс. руб. до 3 538 тыс. руб.

2.3 Анализ финансового положения и эффективности деятельности

Ликвидность предприятия - это способность фирмы превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока. Предприятие, оборотный капитал которого состоит преимущественно из

денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, обычно считается более ликвидным, чем предприятие, оборотный капитал которого состоит преимущественно из запасов.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, можно условно подразделить на следующие группы, представленные в таблице 2.3 и на рисунке 4.

Таблица 2.3– Группировка активов по степени ликвидности

Текущие активы	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Денежные средства и денежные эквиваленты	6 557	2 030	3 331
Итого по группе I (A1)	6 557	2 030	3 331
Дебиторская задолженность	580	484	457
Итого по группе II (A2)	580	484	457
Запасы	1 995	888	989
Итого по группе III (A3)	1 995	888	989
Внеоборотные активы	11 038	18 615	14 122
Итого по группе IV (A4)	11 038	18 615	14 22

1) Наиболее ликвидные активы (A1) - суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

В 2015 г. – 6 557 тыс. руб.

В 2016 г. – 2 030 тыс. руб.

В 2017 г. – 3 331 тыс. руб.

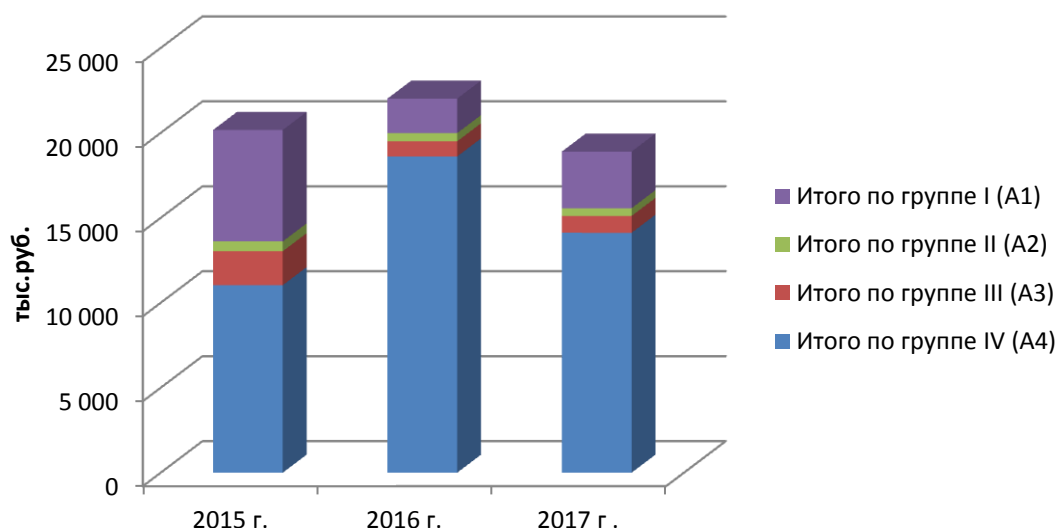


Рисунок 4 – Группировка активов по степени ликвидности

2) Быстрореализуемые активы (A2) - активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

В 2015 г. – 580 тыс. руб.

В 2016 г. – 484 тыс. руб.

В 2017 г. – 457 тыс. руб.

3) Медленнореализуемые активы (A3) - наименее ликвидные активы — это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

В 2015 г. – 1 995 тыс. руб.

В 2016 г. – 888 тыс. руб.

В 2017 г. – 989 тыс. руб.

4) Труднореализуемые активы (A4) - активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно

продолжительного периода времени. В эту группу можно включить статьи раздела актива баланса «Внеоборотные активы».

В 2015 г. – 11 038 тыс. руб.

В 2016 г. – 18 615 тыс. руб.

В 2017 г. – 14 122 тыс. руб.

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия. Текущие активы более ликвидные, чем остальное имущество предприятия.

Группировка пассивов баланса по степени ликвидности представлена в таблице 2.4 и на рисунке 5.

Таблица 2.4 – Группировка пассивов по степени ликвидности

Текущие пассивы	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Кредиторская задолженность	19 304	19 897	15 738
Итого по группе I (П1)	19 304	19 897	15 738
Итого по группе II (П2)	0	0	0
Итого по группе III (П3)	0	0	0
Собственный капитал	1 458	2 120	3 538
Итого по группе IV (П4)	1 458	2 120	3 538

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом.

1) Наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

В 2015 г. – 19 304 тыс. руб.

В 2016 г. – 19 897 тыс. руб.

В 2017 г. – 15 738 тыс. руб.

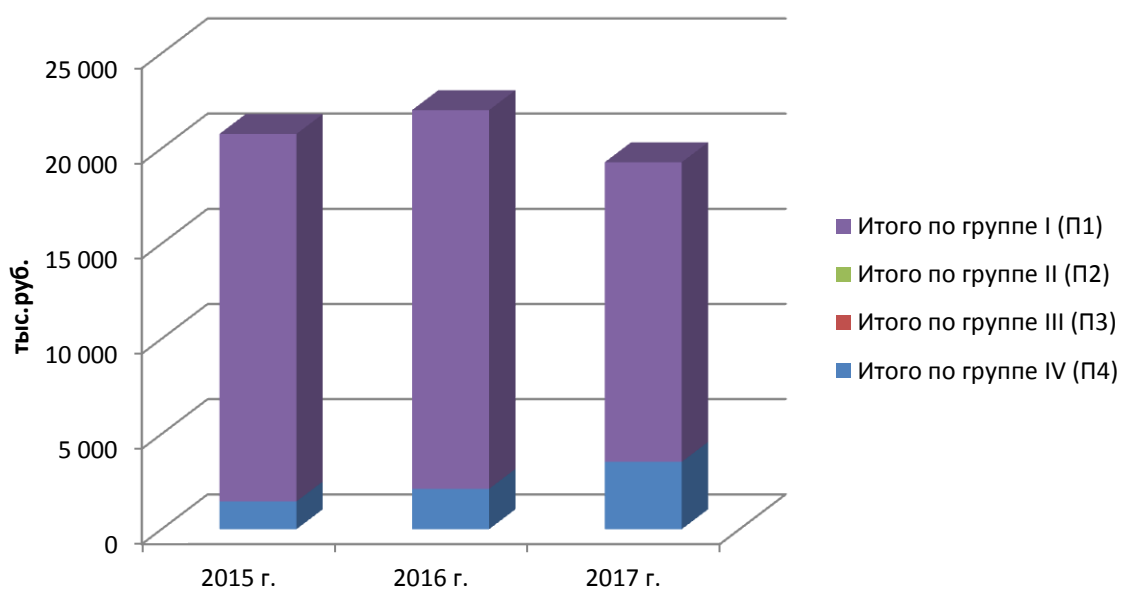


Рисунок 5 – Группировка пассивов по степени ликвидности

2) Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

В 2015 г. – 0

В 2016 г. – 0

В 2017 г. – 0

3) Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи V раздела баланса «Долгосрочные пассивы».

В 2015 г. – 0

В 2016 г. – 0

В 2017 г. – 0

4) Постоянные пассивы (П4) - статьи раздела III баланса "Капитал и резервы".

В 2015 г. – 1 458 тыс. руб.

В 2016 г. – 2 120 тыс. руб.

В 2017 г. – 3 538 тыс. руб.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

$$A1 > П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4$$

Сопоставим эти условия в таблице 2.5

Таблица 2.5 – Ликвидность баланса

Абсолютно ликвидного баланса	Соотношение между активами и пассивами по годам		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$A1 \geq П1$	$6\ 557 \leq 19\ 304$	$2\ 030 \leq 19\ 897$	$3\ 331 \leq 15\ 738$
$A2 \geq П2$	$580 \geq 0$	$484 \geq 0$	$457 \geq 0$
$A3 \geq П3$	$1\ 995 \geq 0$	$888 \geq 0$	$989 \geq 0$
$A4 \leq П4$	$11\ 038 \geq 1\ 458$	$18\ 615 \geq 2\ 120$	$14\ 122 \geq 3\ 538$

В данном случае, выполняется условие второе и третье. Не выполнение условия $A1 \geq П1$ говорит о том, что организации не достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

Выполнение неравенства $A2 \geq П2$, говорит о том, что активы средней скорости реализации превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Выполнения неравенства $A3 \geq П3$ свидетельствует о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организации будут покрывать долгосрочные обязательства организации.

Не выполнение условия $A_4 \leq \Pi_4$ свидетельствует о не соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее не достаточного наличия собственных оборотных средств.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе используют ряд показателей. Основные из них представлены в таблице 2.6

Таблица 2.6 – Показатели платежеспособности

Показатели	Способ расчета	Нормативное ограничение	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Общий показатель платежеспособности	$L_1 = \frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3}$	$L_1 \geq 1$	0,386	0,128	0,245
Коэффициент абсолютной ликвидности	$L_2 = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}$	$L_2 \geq 0,2$	0,340	0,102	0,212
Коэффициент срочной ликвидности	$L_3 = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}$	$L_3 > 1$	0,370	0,126	0,241
Коэффициент текущей ликвидности	$L_4 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$	$1,5 < L_4 < 2,5$	0,473	0,171	0,304
Коэффициент маневренности собственными оборотными средствами	$L_5 = \frac{A_3}{(A_1 + A_2 + A_3) - (\Pi_1 + \Pi_2)}$	$0,2 < L_5 < 0,5$	-19303,8	-19896,7	-15737,8
Доля оборотных средств в активах		$L_6 \geq 0,5$	0,468	0,155	0,267
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$L_7 = \frac{\Pi_4 - A_4}{A_1 + A_2 + A_3}$	$L_7 \geq 0,1$	-1,049	-4,849	-2,216

Из приведенной таблицы видно, что в нормативное значение не укладываются показатели: общий показатель платежеспособности, коэф. абсолютной ликвидности, коэф. срочной ликвидности, коэф. текущей ликвидности, коэф.

маневренности собственных оборотных средств, коэф. обеспеченности собственными средствами.

А) Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя.

1) Наличие собственных оборотных средств (СОС), определяется как разница между капиталом и резервами (III раздел бухгалтерского баланса) и внеоборотными активами (I раздел бухгалтерского баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал.

$$\text{СОС} = \text{IIIрП} - \text{IрА}, \quad (7)$$

где IIIрП – итог III раздела пассива бухгалтерского баланса,

IрА – итог I раздела актива бухгалтерского баланса.

СОС 2015 г. = 1 458 тыс. руб. – 11 038 тыс. руб. = - 9 580 тыс. руб.

СОС 2016 г. = 2 120 тыс. руб. – 18 615 тыс. руб. = - 16 495 тыс. руб.

СОС 2017 г. = 3 538 тыс. руб. – 14 122 тыс. руб. = - 10 584 тыс. руб.

Во время всего рассматриваемого периода значение коэффициента не удовлетворяет нормативному значению.

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов (IV раздел пассива баланса).

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{IVрП}, \quad (8)$$

где IVрП – итог IV раздела пассива бухгалтерского баланса.

СД 2015 г. = - 9 580 тыс. руб. + 0 = - 9 580 тыс. руб.

СД 2016 г. = - 16 495 тыс. руб. + 0 = - 16 495 тыс. руб.

СД 2017 г. = - 10 584 тыс. руб. + 0 = - 10 584 тыс. руб.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств (КЗС) – стр.1510 V раздела пассива баланса.

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{КЗС}, \quad (9)$$

где КЗС – сумма краткосрочных заемных средств.

$$\text{ОИ 2015 г.} = -9\,580 \text{ тыс. руб.} + 19\,304 \text{ тыс. руб.} = 9\,724 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОИ 2016 г.} = -16\,495 \text{ тыс. руб.} + 19\,897 \text{ тыс. руб.} = 3\,402 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОИ 2017 г.} = -10\,584 \text{ тыс. руб.} + 15\,738 \text{ тыс. руб.} = 5\,154 \text{ тыс. руб.}$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования.

4) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\Delta\text{СОС}$).

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (10)$$

где З – запасы (стр. 1210 II раздела актива баланса).

$$\Delta\text{СОС 2015 г.} = -9\,580 \text{ тыс. руб.} - 1\,995 \text{ тыс. руб.} = -11\,575 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{СОС 2016 г.} = -16\,495 \text{ тыс. руб.} - 888 \text{ тыс. руб.} = -17\,383 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{СОС 2017 г.} = -10\,584 \text{ тыс. руб.} - 989 \text{ тыс. руб.} = -11\,573 \text{ тыс. руб.}$$

5) Излишек (+) или недостаток (-) собственных долгосрочных источников формирования запасов ($\Delta\text{СД}$).

$$\Delta\text{СД} = \text{СД} - \text{З}, \quad (11)$$

$$\Delta\text{СД 2015 г.} = -9\,580 \text{ тыс. руб.} - 1\,995 \text{ тыс. руб.} = -11\,575 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{СД 2016 г.} = -16\,495 \text{ тыс. руб.} - 888 \text{ тыс. руб.} = -17\,383 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{СД 2017 г.} = -10\,584 \text{ тыс. руб.} - 989 \text{ тыс. руб.} = -11\,573 \text{ тыс. руб.}$$

б) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (Δ ОИ).

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}, \quad (12)$$

Δ ОИ 2015 г. = 9 724 тыс. руб. - 1 995 млн. руб. = 7 729 тыс. руб.

Δ ОИ 2016 г. = 3 402 тыс. руб. - 888 тыс. руб. = 2 514 тыс. руб.

Δ ОИ 2017 г. = 5 154 тыс. руб. - 989 тыс. руб. = 4 165 тыс. руб.

Для оценки финансовой устойчивости анализируемого предприятия составим таблицу 2.7

Таблица 2.7 – Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Усл. обоз.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения за период
1)Источники формирования собственных оборотных средств	ШрП	1 458	2 120	3 538	2 080
2)Внеоборотные активы	ИрА	11 038	18 615	14 122	3 084
3)Наличие собственных оборотных средств	СОС	-9 580	-16 495	-10 584	-1 004
4)Долгосрочные пассивы	IVрП	0	0	0	0
5)Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	СД	-9 580	-16 495	-10 584	-1 004
6)Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	ОИ	9 724	3 402	5 154	-4 570
7)Запасы	З	1995	888	989	-1 006

Окончание таблицы 2.7

Показатели	Усл.обоз	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения за период
8)Излишек (+), недостаток (-)	ΔСОС	-11 575	-17 383	-11 573	2
9)Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	ΔСД	-11 575	-17 383	-11 573	2
10)Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов)	ΔОИ	7 729	2 514	4 165	-3 564

Финансовое положение предприятия на 31.12.2017 можно считать не устойчивым, т.к. наблюдается уменьшение собственных оборотных средств , недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, недостаток общей величины источников формирования запасов.

Финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния предприятия. Они рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Расчитанные фактические коэффициенты отчетного периода сравниваются с нормой, со значением предыдущего периода, аналогичным предприятием, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны фирмы.

Для точной и полной характеристики финансового состояния достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно лишь,

чтобы каждый из этих показателей отражал наиболее существенные стороны финансового состояния.

1) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$K_{осс} = (\text{ШрП} - \text{IpA}) : \text{PrA} > 0,1, \quad (13)$$

где PrA – итог II раздела актива бухгалтерского баланса.

Характеризует степень обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия, необходимую для финансовой устойчивости.

$$\text{В 2015 г.} = (1\,458 - 11\,038) / 9\,724 = -0,985 < 0,1$$

$$\text{В 2016 г.} = (2\,120 - 18\,615) / 3\,402 = -4,849 < 0,1$$

$$\text{В 2017 г.} = (3\,538 - 14\,122) / 5\,154 = -2,054 < 0,1$$

2) Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами.

$$K_{омз} = (\text{ШрП} - \text{IpA}) : \text{стр.1210PrA}, 0,6-0,8 \quad (14)$$

Показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными средствами и не нуждаются в привлечении заемных.

$$\text{В 2015 г.} = (1\,458 - 11\,038) / 1\,995 = -4,802$$

$$\text{В 2016 г.} = (2\,120 - 18\,615) / 888 = -18,575$$

$$\text{В 2017 г.} = (3\,538 - 14\,122) / 989 = -10,702$$

3) Коэффициент маневренности собственного капитала.

$$K_{м} = (\text{ШрП} + \text{IVрП} - \text{IpA}) / \text{ШрП} \quad (15)$$

Показывает, насколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения: чем выше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние. Оптимальное значение 0,5 и выше.

$$\text{В 2015 г.} = (1\,458 + 0 - 11\,038) / 1\,458 = - 6,571$$

$$\text{В 2016 г.} = (2\,120 + 0 - 18\,615) / 2\,120 = - 7,781$$

$$\text{В 2017 г.} = (3\,538 + 0 - 14\,122) / 3\,538 = - 2,992$$

4) Коэффициент автономии (финансовой независимости или концентрации собственного капитала).

$$K_a = \text{ШрП} / \text{ВБ} > 0,5, \quad (16)$$

где ВБ – валюта баланса.

Означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты собственными средствами. Рост K_a означает рост финансовой независимости.

$$\text{В 2015 г.} = 1\,458 / 20\,762 = 0,070$$

$$\text{В 2016 г.} = 2\,120 / 22\,017 = 0,096$$

$$\text{В 2017 г.} = 3\,538 / 19\,276 = 0,184$$

5) Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

$$K_{сзс} = (\text{VрП} + \text{IVрП}) / \text{ШрП} < 1, \quad (17)$$

где VрП – итог V раздела пассива бухгалтерского баланса.

$$\text{В 2015 г.} = (19\,304 + 0) / 1\,458 = 13,240$$

$$\text{В 2016 г.} = (19\,897 + 0) / 2\,120 = 9,385$$

$$\text{В 2017 г.} = (15\,738 + 0) / 3\,538 = 4,448$$

Рост в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от привлеченного капитала.

б) Коэффициент текущей задолженности.

$$\text{Ктек. задол.} = V_{p\Pi} / ВБ \quad (18)$$

Показывает, какую долю в капитале предприятия занимают краткосрочные финансовые вложения.

$$\text{В 2015 г.} = 19\,304 / 20\,762 = 0,930$$

$$\text{В 2016 г.} = 19\,897 / 22\,017 = 0,904$$

$$\text{В 2017 г.} = 15\,738 / 19\,276 = 0,816$$

7) Коэффициент финансовой устойчивости.

$$\text{Ктек.уст.} = (\text{III}_{p\Pi} + \text{IV}_{p\Pi}) / ВБ \geq 0,6 \quad (19)$$

Показывает долю активов компании, финансируемых за счет собственного капитала. Равен отношению суммы источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов к итогу актива баланса.

$$\text{В 2015 г.} = (1\,458 + 0) / 20\,762 = 0,070$$

$$\text{В 2016 г.} = (2\,120 + 0) / 22\,017 = 0,096$$

$$\text{В 2017 г.} = (3\,538 + 0) / 19\,276 = 0,184$$

8) Доля чистых активов в общей валюте баланса.

$$\text{Д.чист.акт.} = (\text{I}_{pA} + \text{II}_{pA} - (\text{IV}_{p\Pi} + \text{V}_{p\Pi})) / ВБ \quad (20)$$

$$\text{В 2015 г.} = 11\,038 + 9\,724 - 19\,304 = 1\,458$$

$$\text{В 2016 г.} = 18\,615 + 3\,403 - 19\,897 = 2\,120$$

$$\text{В 2017 г.} = 14\,122 + 5\,154 - 15\,738 = 3\,538$$

Для оценки относительных показателей составим таблицу 2.8

На основании рассчитанных показателей, внесенных в таблицу 2.8, можно сделать следующее заключение:

Таблица 2.8 – Оценка относительных показателей финансовой устойчивости

Показатели	Усл. обоз.	Год			Изменения	Предлагаемые нормы
		2015г	2016г	2017г		
1 Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Косс	-0,985	-4,849	-2,054	-1,068	> 0,1
2 Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	Комз	-4,802	-18,575	-10,702	-5,9	0,6 – 0,8
3 Коэффициент маневренности собственного капитала	Км	- 6,571	- 7,781	- 2,992	3,579	> 0,5
4 Коэффициент автономии	Ка	0,070	0,096	0,184	0,113	> 0,5
5 Коэффициент финансовой зависимости (1-Ка)	Кзав.	0, 930	0, 904	0, 816	-0,113	<0.7 Снижение
6 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Ксзс	13,240	9, 385	4 ,448	-8,792	< 1 снижение
7 Коэффициент текущей задолженности	Ктек.задол	0, 930	0, 904	0, 816	-0,113	Снижение
8 Коэффициент финансовой устойчивости	Ктек.уст.	0, 070	0, 096	0, 184	0,113	≥0,6
9 Доля чистых активов в общей валюте баланса	Д.чист.акт.	1 458	2 120	3 538	2080	рост

- за анализируемый период значение коэффициента обеспеченности собственными средствами уменьшилось на 1, 068 и составило – 2, 054, что не подходит под предлагаемую норму, то есть предприятие не достаточно обеспечено собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости;

- значение коэффициента обеспеченности материальных запасов собственными средствами уменьшилось на 5, 9 и составило на конец периода 10,702 (норма 0,6-0,8). Это означает, что материальные запасы не обеспечены собственными средствами;

- коэффициент маневренности собственного капитала за анализируемый период увеличился на 3, 579 и составил -2, 992. Это говорит о повышении мобильности собственных источников по сравнению с предшествующими годами. Но значение коэффициента не попадает в интервал нормы оптимального значения, это говорит о недостаточной мобильности собственных источников средств с финансовой точки зрения;

- значение коэффициента автономии составило в 2017 году 0,184, что выше показателя за 2015 год на 0,113 и ниже оптимального значения 0,5. Это означает, что предприятие финансово зависимо, то есть все обязательства предприятия не могут быть покрыты собственными средствами;

- значение коэффициента финансовой зависимости в 2017 году составило 0,816, что ниже показателя за 2015 год на 0, 113. За анализируемый период наблюдается понижение данного показателя, т.е. уменьшение зависимости предприятия от заемных средств;

- значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств в 2017 году составило 4, 448, что ниже, чем в 2015 году, на 8,792 Наблюдается понижение данного показателя, его значение не соответствует оптимальному, т.е. доля собственных средств по отношению к заёмным падает;

- значение коэффициента текущей задолженности снизилось в 2017 году на 0,113 по сравнению с 2015 годом, т.е. с каждым годом доля в капитале предприятия краткосрочных финансовых вложений уменьшается;

- значение коэффициента финансовой устойчивости увеличилось в 2017 году на 0,113 и составило 0,184 что соответствует оптимальному значению в пределах нормы, т.е. доля активов компании, финансируемых за счет собственного капитала, возрастает;

- доля чистых активов в общей валюте баланса в 2017 году увеличилась в соответствии с 2015 г. на 2080 .

Б) Анализ деловой активности предприятия проводят с помощью коэффициентов деловой активности. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Как правило, к этой группе относятся различные показатели оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств, то есть скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия.

Отдача основных производственных средств и нематериальных активов = Выручка от реализации/Средняя стоимость основных производственных средств и нематериальных активов.

$$\text{От.кап.} = \text{стр.2110ф.№2/стр.1600ф.№1} \quad (21)$$

$$\text{В 2015 г.} = 117\,639 / 11\,038 = 10\,658$$

$$\text{В 2016 г.} = 66\,718 / 18\,615 = 3\,584$$

$$\text{В 2017 г.} = 56\,932 / 14\,122 = 4\,031$$

1) Оборачиваемость всех оборотных активов = Выручка от реализации/Средняя стоимость оборотных активов.

$$\text{Об.об.активов} = \text{стр.2110ф.№2/стр.1200ф.№1} \quad (22)$$

$$\text{В 2015 г.} = 117\,639 / 9\,724 = 12,098$$

$$\text{В 2016 г.} = 66\,718 / 3\,402 = 19,611$$

$$\text{В 2017 г.} = 56\,932 / 5\,154 = 11,046$$

2) Оборачиваемость дебиторской задолженности = Выручка от реализации/Дебиторская задолженность

$$\text{Об.деб.задолж.} = \text{стр.2110 ф.№2} / \text{стр.}(230+1230)\text{ф.№1} \quad (23)$$

$$\text{В 2015 г.} = 117\,639 / 580 = 202,826$$

$$\text{В 2016 г.} = 66\,718 / 484 = 137,847$$

$$\text{В 2017 г.} = 56\,932 / 457 = 124,578$$

3) Продолжительность одного оборота в днях = Количество дней в году/Оборачиваемость оборотных активов

$$\text{Прод.обор.вдн.} = \text{Кол-во дней в году} / \text{Об.об.акт.} \quad (24)$$

$$\text{В 2015 г.} = 365 / 12,098 = 30,171$$

$$\text{В 2016 г.} = 365 / 19,611 = 18,612$$

$$\text{В 2017 г.} = 365 / 11,046 = 33,043$$

4) Отдача внеоборотных активов = Выручка от реализации/Внеоборотные активы

$$\text{Отд.внеоб.акт.} = \text{стр.2110ф.№2} / \text{стр.1100ф.№1} \quad (25)$$

$$\text{В 2015 г.} = 117\,639 / 11\,038 = 10,658$$

$$\text{В 2016 г.} = 66\,718 / 18\,615 = 3,584$$

$$\text{В 2017 г.} = 56\,932 / 14\,122 = 4,031$$

5) Оборачиваемость запасов = Себестоимость проданных товаров/Запасы

$$\text{Об.зап.} = \text{стр.2120ф.№2} / \text{стр.1210ф.№1} \quad (26)$$

$$\text{В 2015 г.} = 100\,663 / 1\,995 = 50,458$$

$$\text{В 2016 г.} = 62\,151 / 888 = 69,990$$

В 2017 г. = 52 519 / 989 = 53, 103

б) Период нахождения капитала в запасах

$$\text{Пер.взап.} = \text{кол-во дней в году} / \text{Об.зап.} \quad (27)$$

В 2015 г. = 365 / 50 458 = 7, 234

В 2016 г. = 365 / 69, 990 = 5, 215

В 2017 г. = 365 / 53, 103 = 6, 873

7) Оборачиваемость собственного капитала = Выручка от реализации товаров/капиталы и резервы

$$\text{Об.собств.кап.} = \text{стр.2110ф.№2} / \text{стр.1300ф.№1} \quad (28)$$

В 2015 г. = 117 639 / 1 458 = 80, 685

В 2016 г. = 66 718 / 2 120 = 31, 471

В 2017 г. = 56 932 / 3 538 = 16, 092

8) Период погашения дебиторской задолженности

$$\text{П.п.деб.задол.} = \text{кол-во дн. в году} / \text{Об.деб.задол.} \quad (29)$$

В 2015 г. = 365 / 202, 826 = 1, 8

В 2016 г. = 365 / 137, 847 = 2, 648

В 2017 г. = 365 / 124, 578 = 2, 930

Все расчеты преобразуем в таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ деловой активности предприятия

Показатели	Значение по годам			Абс. отклонение	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 – 2015 гг.	2017 – 2016 гг.
Отдача капитала	10,658	3,584	4,031	-7,074	0,447
Оборачиваемость оборотных активов	12,098	19,611	11,046	7,514	-8,565

Окончание таблицы 2.9

Показатели	Значение по годам			Абс. отклонение	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 – 2015 гг.	2017 – 2016 гг.
Продолжительность одного оборота в днях	30, 171	18, 612	33, 043	-11,559	14,431
Отдача внеоборотных активов	10,658	3,584	4,031	-7,074	0,447
Оборачиваемость запасов	50,458	69,990	53,103	19,532	-16,887
Период нахождения капитала в запасах	7,234	5,215	6,873	-2,019	1,658
Оборачиваемость собственного капитала	80,685	31,471	16,092	-49,214	-15,379
Оборачиваемость дебиторской задолженности	202, 826	137, 847	124, 578	-64,979	-13,269
Период погашения дебиторской задолженности	1, 8	2, 648	2, 930	0,848	0,282

На основании приведенной таблицы можно сделать следующие выводы:

- За рассматриваемый период капиталотдача уменьшилась, что является негативным явлением;
- Уменьшилась оборачиваемость оборотных активов и, соответственно, увеличилась период одного оборота;
- Отрицательным моментом является уменьшение оборачиваемости дебиторской задолженности и как следствие, повышение периода погашения дебиторской задолженности;
- Оборачиваемость собственного капитала показывает скорость оборота капитала, что для предприятия означает активность средств, которыми рискуют акционеры. Понижение данного показателя характеризуется с отрицательной точки зрения.

В) Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются

суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу.

Динамика показателей прибыли ООО «Два С-Студия» представлена в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Динамика показателей прибыли предприятия

Наименования показателей	2015 г.	2016 г.	Изменения (+/-)	2017 г.	Изменения (+/-)
Выручка(отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	117 639	66 718	-50 921	56932	-9 786
Себестоимость продаж	100 663	62151	-38 512	52519	-9 632
Валовая прибыль (убыток)	16 976	4567	-12 409	4413	-154
Коммерческие расходы	15 276	3584	-11 692	2487	-1 097
Прибыль (убыток) от продаж	1 700	983	-717	1926	943
Проценты к получению	79	0	-79	0	0
Прочие доходы	0	104	104	42	-62
Прочие расходы	393	261	-132	184	-77
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 386	826	-560	1784	958
Текущий налог на прибыль	278	164	-114	365	201
Чистая прибыль (убыток)	1 108	662	-446	1419	757

Выручка от реализации продукции за рассматриваемый период снизилась и составила 56 932 тыс. руб. в 2017 году. Это свидетельствует об уменьшении

объемов выполненных услуг и, соответственно, уменьшении спроса на продукцию.

Чистая прибыль к 2016 г. уменьшилась из-за падения выручки, но к 2017 г. чистая прибыль увеличилась, соответственно в распоряжении предприятия увеличились средства для инвестиционной деятельности.

Г) Показатели рентабельности являются важными характеристиками эффективности использования предприятием своих активов и капиталов. К ним относятся: рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности, рентабельность собственного капитала и другие.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. Показатели рентабельности – это важные характеристики факторной среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования[46].

Для определения рентабельности предприятия применяют ряд показателей, отражающих эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовые коэффициенты рентабельности:

- Чистая рентабельность (прибыль на 1 рубль оборота).

Чистая прибыль на 1 рубль оборота показывает, какая сумма прибыли приходится на каждый вырученный рубль. Иными словами, сколько остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции.

Рассчитывается по формуле:

$$\text{Чр} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} 100\%, \quad (30)$$

где ЧП – чистая прибыль,

ВР – выручка от реализации.

$$\text{В 2015 г.} = 1\,108 / 117\,639 * 100 = 0,942\%$$

$$\text{В 2016 г.} = 662 / 66\,718 * 100 = 0,922\%$$

$$\text{В 2017 г.} = 1419 / 56\,932 * 100 = 0,876\%$$

- Рентабельность продаж.

Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности предприятия - реализацию основной продукции, а также оценивает долю себестоимости в продажах. Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции, и рассчитывается по формуле:

$$R_{п} = \text{Пр} / \text{ВР} * 100\%, \quad (31)$$

где Пр – прибыль;

ВР – выручка от реализации.

$$\text{В 2015 г.} = 1\,700 / 117\,639 * 100 = 1,445\%$$

$$\text{В 2016 г.} = 983 / 66\,718 * 100 = 1,473\%$$

$$\text{В 2017 г.} = 1\,926 / 56\,932 * 100 = 1,408\%$$

- Рентабельность основной деятельности (производства продукции).

Показывает степень выгодности производства продукции, то есть сколько прибыли получает предприятие на каждый рубль затрат. Расчет производится по следующей формуле:

$$R_{осн.деят.} = \text{Пр} / \text{Ср} * 100\%, \quad (32)$$

где Пр – прибыль;

Ср – затраты на производство продукции.

$$\text{В 2015 г.} = 1\,108 / 100\,663 * 100 = 0,011\%$$

$$\text{В 2016 г.} = 662 / 62\,151 * 100 = 0,011\%$$

В 2017 г. = $1419 / 52\,519 * 100 = 0,027\%$

- Рентабельность экономическая.

Показывает, сколько прибыли предприятие получает в расчете на рубль своего имущества. Определяется по формуле:

$$R_{\text{эк-ая}} = \text{ЧП/ВБ}, \quad (33)$$

где ВБ – валюта баланса.

В 2015 г. = $1\,108 / 20\,762 = 0,053\%$

В 2016 г. = $662 / 22\,017 = 0,030\%$

В 2017 г. = $1419 / 19\,276 = -0,023\%$

- Рентабельность собственного капитала.

Показывает эффективность использования собственного капитала. Расчетная формула:

$$R_{\text{собств.кап.}} = \text{ЧП/СК} \cdot 100\%, \quad (34)$$

где ЧП – чистая прибыль;

СК – собственный капитал.

В 2015 г. = $1\,108 / 1\,458 * 100 = 75,995\%$

В 2016 г. = $662 / 2\,120 * 100 = 31,226\%$

В 2017 г. = $1419 / 3\,538 * 100 = 40,107\%$

Рентабельность собственного капитала является наиболее важным показателем для акционеров предприятия. Он характеризует прибыль, которая приходится на собственный капитал. Этот коэффициент включает в себя такие важные параметры, как платежи по процентам за кредит и налог на прибыль.

Рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменений уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала.

- Рентабельность оборотных активов.

Определяется как отношение чистой прибыли к оборотным активам предприятия. Этот показатель отражает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании.

$$R_{\text{об.акт.}} = \text{ЧП} / \text{ОА} \cdot 100\% , \quad (35)$$

где ОА – оборотные активы предприятия.

$$\text{В 2015 г.} = 1\,108 / 9\,724 \cdot 100 = 11,394\%$$

$$\text{В 2016 г.} = 662 / 3\,402 \cdot 100 = 19,459\%$$

$$\text{В 2017 г.} = 1\,419 / 5\,154 \cdot 100 = 27,532\%$$

- Рентабельность внеоборотных активов.

Определяется как отношение чистой прибыли к внеоборотным активам предприятия, характеризует эффективность использования внеоборотных активов.

$$R_{\text{внеоб.акт.}} = \text{ЧП} / \text{ВА} \cdot 100\% , \quad (36)$$

где ВА – внеоборотные активы предприятия

$$\text{В 2015 г.} = 1\,108 / 11\,038 \cdot 100 = 10,038\%$$

$$\text{В 2016 г.} = 662 / 18\,615 \cdot 100 = 3,556\%$$

$$\text{В 2017 г.} = 1\,419 / 14\,122 \cdot 100 = 10,048\%$$

Рентабельность заемного капитала.

Определяется как отношение чистой прибыли к сумме долгосрочных и краткосрочных обязательств. Показывает, сколько рублей прибыли приходится на рубль заемного капитала.

$$R_{\text{заем.кап.}} = \frac{\text{ЧП}}{(\text{IVpП} + \text{VpП})} \cdot 100\% \quad (37)$$

$$\text{В 2015 г.} = 1\,108 / (19\,304 + 16\,976) \cdot 100 = 3,054\%$$

$$\text{В 2016 г.} = 662 / (19\,897 + 4\,567) \cdot 100 = 2,706\%$$

$$\text{В 2017 г.} = 1419 / (15\,738 + 4\,413) \cdot 100 = 7,042\%$$

- Рентабельность перманентного капитала.

Определяется как отношение чистой прибыли к сумме собственного капитала и долгосрочных заемных обязательств. Отражает эффективность долгосрочно вложенного капитала.

$$R_{\text{перм.кап.}} = \frac{\text{ЧП}}{(\text{IIIpП} + \text{IVpП})} \cdot 100\% \quad (38)$$

$$\text{В 2015 г.} = 1\,108 / (1\,458 + 19\,304) \cdot 100 = 5,740\%$$

$$\text{В 2016 г.} = 662 / (2\,120 + 19\,897) \cdot 100 = 3,327\%$$

$$\text{В 2017 г.} = 1419 / (3\,538 + 15\,738) \cdot 100 = -2,834\%$$

Все расчеты преобразуем в таблицу 2.11

Таблица 2.11– Анализ показателей рентабельности

Показатели	Значение по годам			Абс. отклонение	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 – 2015 гг.	2017 – 2016 гг.
Рентабельность продаж	1,445	1,473	1,408	0,028	-0,065
Рентабельность основной деятельности	0,011	0,011	0,027	0	0,016
Экономическая рентабельность	0,053	0,030	-0,023	-0,023	-0,053
Рентабельность оборотных активов	11,394	19,459	27,532	8,065	8,073
Рентабельность внеоборотных активов	10,038	3,556	10,048	-6,482	6,492

Окончание таблицы 2.11

Показатели	Значение по годам			Абс. отклонение	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 – 2015 гг.	2017 – 2016 гг.
Рентабельность собственного капитала	75,995	31,226	40,107	-44,768	8,881
Рентабельность заемного капитала	3,054	2,706	7,042	-0,348	4,336
Рентабельность перманентного капитала	5,740	3,327	-2,834	-2,413	-6,161
Чистая рентабельность	0,942	0,992	0,876	0,050	-0,116

Из таблицы видно, что многие показатели к 2017 году снизились. Негативным показателем является снижение рентабельности продаж, экономической рентабельности, рентабельности перманентного капитала, чистая рентабельность.

Положительным моментом является возрастание рентабельность оборотных активов, рентабельности внеоборотных активов, рентабельности заемного капитала, рентабельности собственного капитала.

Д) Одним из показателей вероятности скорого банкротства организации является Z-счет Альтмана, который рассчитывается по следующей формуле (применительно к ООО «Два С-Студия» взята 4-факторная модель для частных непроизводственных предприятий):

$$Z\text{-счет} = 6,56 \cdot T_1 + 3,26 \cdot T_2 + 6,72 \cdot T_3 + 1,05 \cdot T_4 \quad (39)$$

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

- 1.1 и менее – высокая вероятность банкротства;
- от 1.1 до 2.6 – средняя вероятность банкротства;
- от 2.6 и выше – низкая вероятность банкротства.

По результатам расчетов для ООО «Два С-Студия» значение Z-счета по состоянию на 31.12.2017 составило 1,5. Такое значение показателя говорит о

существовании некоторой вероятности банкротства ООО «Два С – Студия» (значение показателя находится в пограничной зоне).

Таблица 2.12 – Показатели вероятности банкротства

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.17	Множитель	Произведение
T ₁	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,124	6,56	0,814
T ₂	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,053	3,26	0,174
T ₃	Отношение ЕБИТ к величине всех активов	0,067	6,72	0,449
T ₄	Отношение собственного капитала к заемному	0,070	1,05	0,074
Z-счет Альтмана:				1,510

Несмотря на полученный результат, следует отметить, что Z-счет Альтмана позволяет очень условно оценить вероятность банкротства организации, и окончательный вывод следует делать по результатам более глубокого анализа.

Выводы по главе.

ООО «Два С-Студия» зарекомендовало себя на рынке как крупный, надежный партнер, который оказывает услуги на качественном уровне. Вместе с тем начиная с 2015 г. на рынке аренды автомобильного транспорта отмечается резкое снижение спроса на продукцию.

В результате в 2017 г. годовая выручка снизилась на 60,7 млн. рублей к предыдущему периоду. Себестоимость продаж снизилась на 48 млн. руб. Хотя темпы снижения себестоимости ниже темпов снижения выручки от продаж за счет оптимизации коммерческих расходов чистая прибыль в 2017 г. по отношению к предыдущему периоду увеличилась на 757 тыс. руб. и составила 1419 тыс. руб.

Отрицательными явлениями в проведенном анализе является то, что в нормативное значение не укладываются показатели: коэффициент

обеспеченности собственными средствами на 2017 г. – (-2, 054) коэффициент маневренности собственными оборотными средствами на 2017 г. (-2, 992) коэффициент текущей ликвидности, общий показатель платежеспособности на 2015 г. составлял 0,386, а на 2017 г. - 0, 245.

Негативной тенденцией является сохранение рентабельности продаж на уровне 1,4%, экономической рентабельности перманентного капитала снизилась с 0,053% до -0,023%, чистая рентабельность снизилась на 0, 066%.

Положительным моментом является возрастание рентабельности оборотных активов, рентабельности внеоборотных активов, рентабельности заемного капитала.

Увеличился собственный капитал на 2,1 млн.рублей , что говорит об улучшении имущественного положения организации. Произошло уменьшение источников формирования запасов.

Отрицательным моментом является уменьшение капиталоотдачи.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о необходимости проведения экстренных мероприятий, направленных на увеличение количества предлагаемых автомобилей и среднего времени аренды за счет гибкого подхода к ценообразованию на данный вид услуги.

Существует несколько вариантов, чтобы увеличить выручку данного предприятия:

1. увеличить парк автомобилей эконом и бизнес класса;
2. уменьшить себестоимость, что позволит реализовывать качественные услуги по более низкой цене с меньшими расходами;
3. уменьшить цену, что позволит большему количеству потребителей пользоваться данными услугами. Также снижение цен, равносильно увеличению дохода.

3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ДВА С-СТУДИЯ»

3.1 Основные направления совершенствования финансового состояния предприятия

В целях улучшения финансового состояния предприятия в соответствии с общепринятыми методами повышения эффективности деятельности предприятия можно предложить следующие меры:

1. Наиболее заметная тенденция в современной сфере услуг связана с внедрением компьютерной техники, распространением информационно-технологических новшеств, облегчающая работу с клиентами, и усовершенствованием в целом всего процесса сервисного производства;

2. Организационно-технологические, связанные с новыми видами услуг, более эффективными формами обслуживания и организационными нормами труда. Повышая качество обслуживания, повышаем число постоянных клиентов. Исследование показало, что если хотя бы на 5% увеличить постоянных клиентов, то прибыль увеличится на 25%;

3. Рост объема выполняемых услуг.

Проводить мероприятия по продвижению данной услуги. Основная цель продвижения - активация потребительского спроса.;

4. Выпускать обновленную ассортиментную линейку;

Чтобы бизнес не стоял на месте, а покупатель всегда оставался доволен выбором, предприниматель вынужден постоянно обновлять ассортиментную линейку товаров и/или предлагаемых услуг

5. Изучить сегмент рынка потребителей и понять на какую целевую аудиторию нужно ориентироваться;

Сегментирование рынка – разделение рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых одинаково реагирует на один и тот же набор побудительных стимулов.

Основанием для сегментирования служат следующие признаки:

- географические (страна, область, город);
- демографические (возраст, пол, доход, образование);
- психографические (стиль жизни, личностные предпочтения);
- поведенческие;
- социальные.

6. Гибкая политика ценообразования;

Цена на продукцию предопределяет конечную прибыль организации и для успешного построения бизнеса необходима грамотно продуманная политика гибких цен.

Цены на товары и услуги влияют на принятие конечных потребительских решений. Известно, что с ростом стоимости продукции спрос падает. В случае снижения цен и проведения различных акций — спрос растет. Оценка стоимости любых товаров и услуг остается главным социально-экономическим аспектом на рынке. Правильный выбор ценовой политики позволит избежать рисков и сохранить положительную динамику роста. В период экономических потрясений и валютно-финансовой нестабильности в мире особенно сложно предугадать тенденции на рынке и спроектировать грамотную политику ценообразования.

7. Повышение качества выпускаемой продукции и предоставляемых услуг;

Для каждого предприятия очень важна репутация, а как правило зависит она от качества предлагаемой продукции и/или услуг.

Контроль качества представляет собой процесс, используемый для того, чтобы убедиться в определенном уровне качества продукции или услуги.

8. Увеличение количества филиалов и представительств компании;

Средства, вложенные в собственные подразделения, увеличивает стоимость компании в целом.

Происходит «экспансия торговой марки» компании, она становится более узнаваемой и, соответственно возрастает ее цена.

9. Управление основными средствами (продажа неиспользуемого оборудования или сдача в аренду);

10 Увеличивать или пересмотреть расходы на рекламу, продвижение продукции;

Реклама – это необходимое условие продвижения товара на рынок. Целью рекламы является увеличение потенциальной восприимчивости покупателей к предложениям фирмы. Так же для предприятия важно, чтобы рекламная компания была малозатратной, но эффективной.

11 Снизить цену выполняемой услуги;

Снизив цену на предоставленные услуги, предприятие может увеличить количество

12 Снизить себестоимость;

Себестоимость включает в себя следующие элементы:

1. Трудовые издержки (зарплата рабочих).

2. Материальные затраты (расходы на покупку материалов, сырья, инструментов, услуги сторонних организаций и всего, что используется в ходе создания изделия).

3. Отчисления во внебюджетные фонды.

4. Амортизационные затраты (амортизация основных фондов).

5. Прочие.

К элементу «прочие» относят: плата за пользование услугами ЖКХ, платежи по кредитам, плата за аренду, ремонт и так далее.

Естественно, руководство каждого предприятия задумывается о том, как снизить себестоимость продукции и получить наибольшую прибыль с целью увеличения своей рентабельности.

13 Совершенствование системы мотивации персонала;

Стимулирование труда – одна из важнейших форм повышения мотивации к труду и на трудовое поведение работника. Стимулирование может быть материальным и моральным. Стимулирование труда – процесс, требующий особенно тщательной подготовки.

Стимулирование труда не должно ограничиваться лишь денежными выплатами, возможен богатый набор поощрений, начиная с простейшего: руководитель обходит рабочие места и выражает благодарность отдельным лицам. Заслуги в достижении качества отмечаются и в ходе специально организуемых кофе-брейков, обедов или вечеринок.

Должна использоваться, и более официальная церемония раздачи наград, когда награды получают те, кто добился самого высокого качества на своих участках работы: им вручаются особые медали и подарочные сертификаты, их имена вывешивают на специальном месте; они получают возможность совершить бесплатную поездку на выставку мебели, проводимую различными организациями.

Немаловажным является и материальное стимулирование работников.

Денежное стимулирование оказывает наиболее мощное воздействие на мотивацию к труду. Однако, постоянное повышение уровня оплаты труда не способствует ни поддержанию трудовой активности, ни росту производительности труда. Происходит привыкание к этому виду воздействия.

3.2 Сущность мероприятия по совершенствованию финансового состояния на основе ООО «Два С-Студия»

После проведенного финансового анализа предприятия ООО «Два С-Студия», необходимо провести мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния.

В данном случае, из вышперечисленного списка наиболее подходящие мероприятия являются:

1) Выпускать обновленный и расширенный ассортимент.

Ассортиментная политика – одно из главных направлений деятельности компании.

Задачами ассортиментной политики является:

1. удовлетворение запросов потребителей;
2. оптимизация финансовых результатов предприятия - формирование ассортимента основывается на ожидаемой рентабельности и величине прибыли, что чаще встречается в практике работы предприятий, однако может быть оправдано при тяжелом финансовом положении, отсутствии альтернатив и др.;
3. завоевание новых покупателей путем расширения ассортимента.

У большинства клиентов прокатной компании уже имеется автомобиль. В прокатную компанию они обращаются тогда, когда их авто по каким-то причинам «неработоспособно», например, ремонтируется.

Также, с одной стороны, клиентами проката автомобилей являются те, кто собрался в путешествие за город.

С другой стороны, те, кто приехал в командировку и такому клиенту нужен автомобиль на краткосрочную аренду с водителем.

Предприятие ООО «Два С-Студия» изначально ориентировалось на группу потребителей с высоким доходом, по этому основную часть автомобильного парка занимаю машины бизнес-класса.

Проанализировав финансовое состояние предприятия, стоит пересмотреть данный факт и расширить автопарк, который будет ориентирован на группу потребителей среднего класса, увеличив парк автомобилей машинами эконом-класса.

На 2017 г. парк автомобилей предприятия ООО «Два С-Студия» состоит из машин, представленных в таблице 3.1.

Из данной таблице видно, что автопарк компании ООО «Два С-Студия» состоит из авто высокого класса и взять в аренду такой автомобиль может позволить далеко не каждый потребитель.

Таблица 3.1 – Парк автомобилей ООО «Два С-Студия» на 2017 г.

Марка/Модель автомобиля	Количество, шт.	Цена, руб./ед.
1.TOYOTA CAMRY 2.0L	4	1 377 000
2.SKODA SUPERB 1.8L Turbo	5	1 386 000
3.FORD MONDEO 2.5L	4	1 385 000
4.MERCEDES-BENZ C180 1.6L	2	1 800 000
5.AUDI A6 1.8 TFSI	2	2 400 000
6. BMW 520d	1	2 500 000

По этому, расширив данный автопарк машинами эконом-класса, это позволит привлечь новых клиентов и увеличить спрос на данный вид услуг.

Инвестиционные вложение в новые автомобили для компании ООО «Два С-Студия» представлены в таблице 3.2.

Исходя из данной таблицы, можно сделать вывод, что общая потребность в финансировании проекта составляет 15 628 500 руб.

Таблица 3.2 – Потенциальная стоимость автомобилей

Месяц ввода машин	Марка/Модель автомобиля	Количество, ед.	Цена, руб./ед..
1.01 2018	1.VW POLO Седан 1.6L	5	599 900
1.01.2018	2.NISSAN ALMERA 1.6L	5	555 000
1.01.2018	3.SKODA RAPID 1.6L	5	646 000
1.01.2018	4.HYUNDAI SOLARIS 1.4	5	654 900
1.01.2018	5.KIA RIO Седан 1.6L	5	669 900
Итого:			15 628 500

Обновленный автопарк будет состояться из 43 автомобилей эконом и бизнес-класса, которые будут ориентироваться на большую группу потребителей разного уровня достатка.

Предприятию лучше не покупать машины, замораживая значительные средства, а брать их в лизинг.

Лизинг (финансовая аренда) — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Преимущества лизинга:

- 1) гибкая система погашения задолженности;
- 2) минимальное дополнение обеспечения;
- 3) сохранение финансовой структуры;
- 4) оптимизация налогооблагаемой базы по расчету налога на прибыль.

Это требует существенно меньших инвестиций. В этом случае можно отнести затраты по лизинговым платежам на себестоимость, а также ускорить амортизацию автомобиля. К тому же обычно через два с половиной – три года машина, сдававшаяся в прокат, списывается и продается. При этом, она теряет 30-40% от своей первоначальной стоимости.

Существуют различные схемы автолизинга. От клиента требуется сделать первоначальный платеж в размере 20-30% от цены автомобиля. Затем ежемесячно вносится определенная сумма – до 3 % от полной стоимости машины. Как правило, срок лизинга составляет 25 месяцев или несколько больше. По истечении этого времени прокатная или выкупная автомобиль, полностью за него расплачиваясь или возвращает его, и прокатная компания занимается его реализацией.

В данной ситуации, я предлагаю воспользоваться услугами компании «РЕСО-лизинг», которые осуществляют свою деятельность в городе Челябинск, по адресу

ул. Энгельса 44Д. Компания «РЕСО-лизинг» существует на рынке уже 15 лет и предоставляет широкий спектр лизинга по всей России.

Рассчитанные условия лизинга на новые автомобили для компании ООО «Два С-Студия», представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Условия лизинга на новые автомобили

Марка/Модель автомобиля	Количество автомобилей, шт.	Цена, руб./ед.	Аванс, руб.	Срок лизинга, мес.	Лизинговый платеж, руб./мес.
1.VW POLO Седан 1.6L	5	600 000	120 000	36	18 687 .
2.NISSAN ALMERA 1.6L	5	500 000	100 000	36	16 286 .
3.SKODA RAPID 1.6L	5	570 000	114 000	36	18 566 .
4.HYUNDAI SOLARIS 1.4	5	569 900	114 000.	36	18 566
5.KIA RIO Седан 1.6L	5	515 700	103 200	36	16 807
Итого:	25	13 778 000	2 886 000		445 460

В течение 36 месяцев или 3 лет, компании ООО «Два С-Студия» будет необходимо выплатить 13 778 тыс. руб.

2) Снизить цену выполняемой услуги.

Проанализировав рынок проката автомобилей, было выявлено, что у компании ООО «Два С-Студия» установлены довольно высокие цены, по сравнению с конкурентами.

При установлении цен первостепенное значение следует придавать уровню цен аналогичных товаров, предлагаемых конкурентами. Ориентируясь на уровень

цен конкурентов, можно установить цену на свой товар, равную или чуть ниже уровня цены аналогичных товаров, имеющих на рынке.

Цена на данный вид услуг ООО «Два С-Студия» по сравнению с конкурентами представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Цена на данный вид услуг ООО «Два С-Студия» по сравнению с конкурентами

Марка/Модель автомобиля	Цена ООО «Два С-Студия», руб.	Цена конкурентов, руб.
1.TOYOTA CAMRY 2.0L	4 100	3 900
2.SKODA SUPERB 1.8L Turbo	3 500	3 200
3.FORD MONDEO 2.5L	3 500	3 200
4.MERCEDES-BENZ C180 1.6L	4 800	4 500
5.AUDI A6 1.8 TFSI	6 000 .	5 900
6. BMW 520d	6 500	6 300

Из представленной таблицы видно, что предприятие ООО « Два С–Студия» имеет выше цены, чем остальные компании.

Существует ряд причин, по которым компании ООО «Два С-Студия» стоит понизить цены на предоставляемые услуги:

- необходимостью сохранить свои позиции на рынке в условиях сильной конкуренции;
- желанием завоевать большую долю рынка, то есть занять доминирующее положение;
- недостаточным спросом на предоставляемые услуги;

3) Рост объема выполняемых услуг. Проводить мероприятия по продвижению данной услуги.

Основная цель продвижения - активация потребительского спроса. Для продвижения товара можно проводить следующие мероприятия:

– реклама. Необходимо рекламировать свое предприятие, свои услуги, путем печати информации в СМИ, выпуска листовок, брошюр, размещать информацию в Интернете;

- прямые (личные) продажи. С этой целью проводить устные беседы с покупателем, с целью помочь потребителю принять решение в сторону покупки;

- пропаганда. С этой целью следует более активно участвовать в различных фестивалях, выставках. Предприятию следует участвовать в благотворительных мероприятиях, с целью заявить о себе.

- стимулирование продаж. С этой целью предприятию следует проводить игры и лотереи, конкурсы, акции;

Прокат автомобилей в России, по мнению экспертов, главная причина неразвитости данной услуги состоит в том, что многие потенциальные клиенты не знают о существовании такой услуги.

Таким образом. увеличить спрос на данный вид услуг мы можем через рекламу. Реклама, направленная на узнавание компании и формирование образа надежного и эффективного поставщика услуги проката автомобилей. В этом случае используется контекстная и интернет-реклама на поисковых страницах, на специализированных сайтах, на визитках и информационных листах (буклетах или журнале).

Произведем расчет затрат на предложенные мероприятия.

Затраты на печатную рекламу в журналах предсатвлены в таблице 3.5. Было выбрано два журнала «Sobaka» и «UNO», так как они являются самыми распространенными и популярными журналами в городе Челябинск

Затраты на печатную рекламу ООО «Два С-Студия» составит 120 тыс. руб.

Таблица 3.5 – Затраты на печатную рекламу ООО «Два С-Студия»

Виды рекламы	Формат	Тираж, тыс.экз.	Период проведения	Цена за 1 размещение, руб	Итого/мес. руб
Журнал «Собака»	1/2	69	1 раза в месяц	223,19	50 000
Журнал «UNO»	2/9	80	1 раз в месяц	257,50	70 000
Итого:					120 000

Затраты на интернет рекламу представлены в таблице 3.6. Сайтом был выбран «Google», так как он является основным поисковиком у большинства людей.

Таблица 3.6 – Затраты на интернет рекламу ООО «Два С-Студия»

Виды рекламы	Формат	Период проведения	Итого/месяц, руб.
Сайты поисковых систем			
www.google.ru	Баннер <u>760x90</u> пикселей	01.07.2018 31.12.2018	110000
Итого:			110000

Затраты на интернет рекламу ООО «Два С-Студия» составит 110 тыс.руб.

Затраты на визитные карточки представлены в таблице 3.7

Таблица 3.7 – Затраты на визитные карточки ООО «Два С-Студия»

Вид	Формат	Тираж, тыс. шт.	Период проведения	Цена за 1 единицу	Итого. руб.
Визитные карточки	50×90 мм 1-2 краски	6000	Ежемесячно	3582	21492
Итого:					21 492

Затраты на визитные карточки ООО «Два С-Студия» составит 21 492 руб.

Итого все затраты на продвижение данного вида услуг будет составлять

167 492 руб.

Таким образом, объем оказываемых услуг на 2017 г. представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Объем оказываемых услуг на 2017 г.

Марка/Модель автомобиля	Цена продаж, руб.	Объем оказываемых услуг на 2017 г..
1.TOYOTA CAMRY 2.0L	4 100	2 900
2.SKODA SUPERB 1.8L Turbo	3 500	3 450
3.FORD MONDEO 2.5L	3 500	3 500
4.MERCEDES-BENZ C180 1.6L	4 800	1 600
5.AUDI A6 1.8 TFSI	6 000 .	1 300
6. BMW 520d	6 500	1 200
Итого:		13 950

После проведения мероприятий, которые указанные выше можно привести сравнительный анализ и увидеть изменения в объеме оказываемых услуг, в расширении ассортимента и изменения в цене на данный вид услуг , который представлен в таблице 3.9

Таблица 3.9 – Сравнительный анализ 2017 г. и планируемого года

Марка/Модель автомобиля	Цена продаж, руб./сут.	Объем оказываемых услуг на 2017 г., заказов	Объем оказываемых услуг на 2018 г., заказов
1.TOYOTA CAMRY 2.0L	3 900	2 900	2 900

Окончание таблицы 3.9

Марка/Модель автомобиля	Цена продаж, руб.	Объем оказываемых услуг на 2017 г..	Объем оказываемых услуг на 2018 г..
2.SKODA SUPERB 1.8L Turbo	3 200	3 450	3 450
3.FORD MONDEO 2.5L	3 200	3 500	3 500
4.MERCEDES-BENZ C180 1.6L	4 500	1 600	1 600
5.AUDI A6 1.8 TFSI	5 900	1 300	1 300
6. BMW 520d	6 300	1 200	1 200
7.VW POLO Седан 1.6L	1 900	-	1 500
8.NISSAN ALMERA 1.6L	1 900	-	1 900
9.SKODA RAPID 1.6L	1 900	-	1 550
10.HYUNDAI SOLARIS 1.4	2 100	-	1 650
11.KIA RIO Седан 1.6L	2 100	-	1 700
Итого:		13 950	22 250

Таким образом, расширив автопарк и снизив цены на автомобили до цен конкурентов, спрос на услуги ООО «Два С-Студия» увеличится.

3.3 Оценка экономической эффективности аренды автомобилей

Организационно-управленческая структура предприятия ООО «Два С-Студия» представляет собой линейную систему управления.

ООО «Два С-Студия» является небольшой по своей организационной структуре компанией, состоящей из 8 человек: директора - маркетолога,

бухгалтера ,2 менеджера по выдаче автомобиля и 4 водителя, которые представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Заработная плата сотрудников предприятия ООО «Два С-Студия»

Должность	Количество	Зарплата, руб./мес.	Периодичность выплаты	В течении всего проекта
1. Директор - маркетолог	1	60 000	ежемесячно	в течении всего проекта
2. Бухгалтер	1	50 000	ежемесячно	в течении всего проекта
3. Менеджеры по выдаче автомобиля	2	45 000	ежемесячно	в течении всего проекта
4. Водители	4	35 000	ежемесячно	в течении всего проекта
Итого:	8	340 000		

Принципом, заложенным в основу деления издержек на прямые и не прямые (косвенные), является способ их отнесения на себестоимость отдельного товара.

Прямые издержки можно непосредственно отнести к товару или услуге.

К ним относятся:

- издержки на сырье и материалы, используемые при производстве и реализации товара или услуги;

- сдельная заработная плата рабочих, непосредственно занятых производством товара;

- иные прямые затраты (все затраты, которые так или иначе непосредственно связаны с товаром. Сюда может относиться и часть торговых расходов, таких как расходы на упаковку, маркировку товара).

Рассчитаем прямые издержки для каждого автомобиля, которые представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Постоянные затраты предприятия ООО «Два С-Студия»

Марка/Модель автомобиля	Страхование ОСАГО, руб./г.	Страхование КАСКО	ТО (техническое обслуживание)
1.TOYOTA CAMRY 2.0L	12 107	29 414	28 000
2.SKODA SUPERB 1.8L Turbo	13 836	30 492	32 000
3.FORD MONDEO 2.5L	12 107	30 470	32 000
4.MERCEDES-BENZ C180 1.6L	12 107	39 600	40 000
5.AUDI A6 1.8 TFSI	13 836	52 800	40 000
6. BMW 520d	13 836	55 000	40 000
7.VW POLO Седан 1.6L	10 377	13 198	20 000
8.NISSAN ALMERA 1.6L	10 377	12 210	14 000
9.SKODA RAPID 1.6L	10 377	14 212	20 000
10.HYUNDAI SOLARIS 1.4	10 377	14 408	20 000
11.KIA RIO Седан 1.6L	12 107	14 738	20 000
Итого:	131 444	306 542	306 000

Из данной таблицы видно, что издержки на страхования ОСАГО составят 1331 444 руб., на страхование КАСКО 306 542 руб., ТО(техническое обслуживание) , которое проводится в течении года 4 раза будет составлять 306 000 руб.

Амортизационные отчисления — отчисления части стоимости основных фондов для возмещения их износа. Сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства (себестоимость) продукции и тем самым переходит в цену. Производитель обязан производить накопление

амортизационных отчислений, откладывая их из выручки за проданную продукцию.

Существует несколько методов расчета:

–Линейный;

–Нелинейный.

Линейный способ наиболее распространенный в силу своей элементарности и незатейливости. На первом этапе работы по формуле расчета амортизации основных средств определяется норма амортизирования[8]:

$$\text{HAO} = 1/\text{срок эксплуатации в месяцах} \times 100\%$$

Определяется годовая норма амортизационных отчислений в процентном соотношении.

Далее полученный процент переводится в стоимостное выражение годового значения амортизации:

$$\text{САМ} = \text{ПС} \times \text{HAO} / 100\%,$$

где в ПС находит отражение первоначальная стоимость основного средства.

Рассчитаем амортизационные отчисления для каждого автомобиля.

1) TOYOTA CAMRY 2.0L:

$$\text{HAO} = 1/36 \times 100 = 2,7$$

$$\text{САМ} = 1\,377\,000 \times 2,7/100 = 37\,179 \text{ руб.}$$

2) SKODA SUPERB 1.8L Turbo:

$$\text{HAO} = 1/36 \times 100 = 2,7$$

$$\text{САМ} = 1\,386\,000 \times 2,7 / 100 = 37\,422 \text{ руб.}$$

3) FORD MONDEO 2.5L:

$$\text{HAO} = 1/36 \times 100 = 2,7$$

$$\text{САМ} = 1\,385\,000 \times 2,7/100 = 37\,395 \text{ руб.}$$

4) MERCEDES-BENZ C180 1.6L:

$$\text{HAO} = 1/36 \times 100 = 2,7$$

$$\text{САМ} = 1\,800\,000 \times 2,7/100 = 48\,600 \text{ руб.}$$

5) AUDI A6 1.8 TFSI:

$$\text{HAO} = 1/36 * 100 = 2,7$$

$$\text{CAM} = 2\,400\,000 * 2,7/100 = 64\,800 \text{ руб.}$$

6) BMW 520d:

$$\text{HAO} = 1/36 * 100 = 2,7$$

$$\text{CAM} = 2\,500\,000 * 2,7/100 = 67\,500 \text{ руб.}$$

7) VW POLO Седан 1.6L:

$$\text{HAO} = 1/36 * 100 = 2,7$$

$$\text{CAM} = 599\,900 * 2,7/100 = 16\,197 \text{ руб.}$$

8) NISSAN ALMERA 1.6L:

$$\text{HAO} = 1/36 * 100 = 2,7$$

$$\text{CAM} = 555\,000 * 2,7/100 = 14\,985 \text{ руб.}$$

9) SKODA RAPID 1.6L:

$$\text{HAO} = 1/36 * 100 = 2,7$$

$$\text{CAM} = 646\,000 * 2,7/100 = 17\,442 \text{ руб.}$$

10) HYUNDAI SOLARIS 1.4:

$$\text{HAO} = 1/36 * 100 = 2,7$$

$$\text{CAM} = 654\,900 * 2,7/100 = 17\,682 \text{ руб.}$$

11) KIA RIO Седан 1.6L:

$$\text{HAO} = 1/36 * 100 = 2,7$$

$$\text{CAM} = 669\,900 * 2,7/100 = 18\,087 \text{ руб.}$$

Данные расчеты отобразим в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Амортизационные отчисления ООО «Два С-Студия»

Марка/Модель автомобиля	Срок эксплуатации, мес.	Норма амортизационных отчислений, %	Стоимостное выражение годового значения амортизации, руб/мес.
1. TOYOTA CAMRY 2.0L	36	2,7	37 179
2. SKODA SUPERB 1.8L Turbo	36	2,7	37 422

Окончание таблицы 3.12

Марка/Модель автомобиля	Срок эксплуатации, мес.	Норма амортизационных отчислений, %	Стоимостное выражение годового значения амортизации, руб.
3.FORD MONDEO 2.5L	36	2,7	37 395
4.MERCEDES-BENZ C180 1.6L	36	2,7	48 600
5.AUDI A6 1.8 TFSI	36	2,7	64 800
6. BMW 520d	36	2,7	67 500
7.VW POLO Седан 1.6L	36	2,7	16 197
8.NISSAN ALMERA 1.6L	36	2,7	14 985
9.SKODA RAPID 1.6L	36	2,7	17 442
10.HYUNDAI SOLARIS 1.4	36	2,7	17 682
11.KIA RIO Седан 1.6L	36	2,7	18 087
Итого:			377 289

Налог – это обязательный взнос в бюджет или внебюджетный фонд, который осуществляется плательщиком в установленном законодательном порядке.

В данном случае будут рассчитываться налоги: транспортный налог, НДФЛ, налог в ПФР, налог в ФФОМС, налог в ФСС.

Рассчитаем транспортный налог, который будет представлен в таблице 3.13

Таблица 3.13 – Транспортный налог предприятия ООО «Два С-Студия»

Марка/Модель автомобиля	Ставка налога, руб./1 л.с.	Сумма налога, руб/г.
1.TOYOTA CAMRY 2.0L (149 л.с)	20	2 980
2.SKODA SUPERB 1.8L Turbo (180 л.с)	50	9 000

Окончание таблицы 3.13

Марка/Модель автомобиля	Ставка налога, руб/1 л.с.	Сумма налога, руб/г.
3.FORD MONDEO 2.5L (149)	20	2 980
4.MERCEDES-BENZ C180 1.6L (150 л.с)	50	7 500
5.AUDI A6 1.8 TFSI (180 л.с)	50	9 000
6. BMW 520d (190 л.с)	50	9 500
7.VW POLO Седан 1.6L (110 л.с)	20	2 200
8.NISSAN ALMERA 1.6L(102 л.с)	20	2 040
9.SKODA RAPID 1.6L (110 л.с)	20	2 200
10.HYUNDAI SOLARIS 1.4 (107 л.с)	20	2 140
11.KIA RIO Седан 1.6L (123 л.с)	20	2 460
Итого:		52 000

Рассчитаем НДФЛ, налог в ПФР, налог в ФФОМС, налог в ФСС, которые будут представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – НДФЛ, налог в ПФР, налог в ФФОМС, налог в ФСС предприятия ООО «Два С-Студия»

Должность	Зарботная плана, руб./м.	НДФЛ руб./мес	Налог в ПФР руб./мес	Налог в ФФОМС руб./мес	Налог в ФСС руб./мес
1. Директор - маркетолог	60 000	7 800	13 200	3 060	1 740
2. Бухгалтер	50 000	6 500	11 000	2 550.	1 450

Окончание таблицы 3.14

Должность	Заработная плана, руб./м.	НДФЛ руб./мес	Налог в ПФР руб./мес	Налог в ФФОМС руб./мес	Налог в ФСС руб./мес
3. Менеджеры по выдаче автомобиля	45 000	5 850	9 900	2 295	1 305
4. Водители	35 000	4 550	7 700	1 785	1 015.
Итого:		24 700	41 800	9 690	5 510

Рассчитаем выручку за прогнозируемый год с помощью объема реализованных услуг умноженных на цену данной услуги и представим данные расчеты в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Выручка ООО «Два С-Студия» за прогнозируемый год

Марка/Модель автомобиля	Цена продаж, руб./сут.	Объем оказываемых услуг на 2018 г., заказов	Выручка прогнозируемого года руб/г.
1. TOYOTA CAMRY 2.0L	3 900	2 900	11310000
2. SKODA SUPERB 1.8L Turbo	3 200	3 450	11040000
3. FORD MONDEO 2.5L	3 200	3 500	11200000
4. MERCEDES-BENZ C180 1.6L	4 500	1 600	7200000
5. AUDI A6 1.8 TFSI	5 900	1 300	7670000
6. BMW 520d	6 300	1 200	7560000
7. VW POLO Седан 1.6L	1 900	1 500	2850000
8. NISSAN ALMERA 1.6L	1 900	1 900	3610000
9. SKODA RAPID 1.6L	1 900	1 550	2945000

Окончание таблицы 3.15

Марка/Модель автомобиля	Цена продаж, руб./сут.	Объем оказываемых услуг на 2018 г., заказов	Выручка прогнозируемого года руб/г.
10.HYUNDAI SOLARIS 1.4	2 100	1 650	3465000
11.KIA RIO Седан 1.6L	2 100	1 700	3570000
Итого:			72420000

Расходы предприятия за прогнозируемый год представлены в таблице 3.16

Таблица 3.16 – Себестоимость ООО «Два С-Студия» за прогнозируемый год.

Наименование	Себестоимость руб./г.
1.Заработная плата	4080000
2.Амортизация	4527465
3.Налоги	2014400
4.Прочие	56177155
Итого:	66799020

Проведя все мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Два С-Студия» и улучшения финансового состояния можно сделать вывод:

1) расширив автопрокат данного предприятия, увеличился спрос на данный вид услуг среди потребителей со средним доходом;

2) снизив цены до цен конкурентов, предприятие ООО «Два С-Студия» сохранила свое позиции на рынки данной услуги в условиях сильной конкуренции;

3) увеличив объем выполняемых услуг, предприятие ООО «Два С-Студия» увеличит свою выручку, которое на 2017 г. составляло 56 932 тыс руб, а на прогнозируемый 2018 год составило 72 420 тыс..руб., чем улучшило свое финансовое состояние, представленное в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Эффективность реализации предложенных мероприятий

Наименование показателя	2017г.	Прогнозируемый год
Выручка	56 932 000	72 420 000
Себестоимость	55 513 000	66 799 020
Чистая прибыль	1 419 000	5 620 980

4) прибыль предприятия, которая на 2017 г составляла 1 419 000, на прогнозируемый год стала составлять 5 620 980, что говорит об эффективности проведенных мероприятий.

Вывод по главе:

Разработан ряд экстренных мероприятий направленных на улучшения финансового состояния предприятия ООО «Два С-Студия», такие как:

- 1) Выпускать обновленный и расширенный ассортимент;
- 2) Снизить цену на выпускаемые услуги;
- 3) Рост объема выполняемых услуг. Проводить мероприятия по продвижению данной услуги.

Благодаря данным мероприятия увеличилась выручка с 56 932 тыс. руб. до 72 420 тыс. руб. Также увеличилась чистая прибыль, которая на 2017 г. составляла 1 419 тыс.руб., а на прогнозируемый год стала составлять 5 620 тыс.руб., что говорит об эффективности проведенных мероприятий и об улучшении финансового состояния предприятия ООО «Два С-Студия».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы в соответствии с поставленными задачами:

Для осуществления эффективной деятельности предприятиям необходимо анализировать финансовое состояние.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение

расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Проанализировано финансовое состояние предприятия ООО «Два С-Студия» был сделан вывод, что финансовое положение предприятия на 31.12.2017 можно считать не устойчивым, т.к. наблюдается уменьшение собственных оборотных средств, недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, недостаток общей величины источников формирования запасов.

В результате в 2017 г. годовая выручка снизилась на 60,7 млн. рублей к предыдущему периоду. Себестоимость продаж снизилась на 48 млн. руб. Хотя темпы снижения себестоимости ниже темпов снижения выручки от продаж за счет оптимизации коммерческих расходов чистая прибыль в 2017 г. по отношению к предыдущему периоду увеличилась на 757 тыс. руб. и составила 1419 тыс. руб.

Результаты проведенного анализа свидетельствовали о необходимости проведения экстренных мероприятий, направленных на увеличение количества предлагаемых автомобилей и среднего времени аренды за счет гибкого подхода к ценообразованию на данный вид услуги.

Были разработаны самые оптимальные мероприятия, подходящие для предприятия ООО «Два С-Студия», которая осуществляет свою деятельность в сфере услуг:

1) Выпускать обновленную ассортиментную линейку;

Чтобы бизнес не стоял на месте, а покупатель всегда оставался доволен выбором, предприниматель вынужден постоянно обновлять ассортиментную линейку товаров и/или предлагаемых услуг

2) Снизить цену выполняемой услуги.

При установлении цен первостепенное значение следует придавать уровню цен аналогичных товаров, предлагаемых конкурентами. Ориентируясь на уровень

цен конкурентов, можно установить цену на свой товар, равную или чуть ниже уровня цены аналогичных товаров, имеющих на рынке.

3) Рост объема выполняемых услуг. Проводить мероприятия по продвижению данной услуги.

Основная цель продвижения - активация потребительского спроса. Для продвижения товара можно проводить следующие мероприятия:

– реклама. Необходимо рекламировать свое предприятие, свои услуги, путем печати информации в СМИ, выпуска листовок, брошюр, размещать информацию в Интернете;

- прямые (личные) продажи. С этой целью проводить устные беседы с покупателем, с целью помочь потребителю принять решение в сторону покупки;

- пропаганда. С этой целью следует более активно участвовать в различных фестивалях, выставках. Предприятию следует участвовать в благотворительных мероприятиях, с целью заявить о себе.

- стимулирование продаж.

Благодаря данным мероприятиям:

– предприятие ООО «Два С-Студия» увеличило свою выручку, которое на 2017 г. составляло 56 932 тыс руб, а на прогнозируемый 2018 год составило 72 420 тыс..руб., чем улучшило свое финансовое состояние.

– прибыль предприятия, которая на 2017 г составляла 1 419 000, на прогнозируемый год стала составлять 5 620 980, что говорит об эффективности проведенных мероприятий.

Таким образом, все поставленные задачи решены, цель выпускной квалификационной работы достигнута.

Результаты работы рекомендуется использовать при разработке путей повышения эффективности деятельности предприятия в сфере услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аванесова, Г.А. Сервисная деятельность. Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 318 с.
2. Алексеев, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, В.А. Малеева, Л.К. Ушвицкий. – М.: КНОРУС, 2011. – 688 с.
3. Баранова, И.В. Теория экономического анализа / И.В. Баранова. - Новосибирск: Сибирская академия финансов и банковского дела, 2011. – 136 с.
4. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская - М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
5. Бахрамов, Ю.М., Финансовый менеджмент: учебное пособие. – СПб.: - Издательства «Лань», 2011. 736 с.
6. Берешева, Л.А., Специфика функционирования и развития сервисных организаций /Л.А. Берешева, Зайнашева З. Г. – вестник университета (Государственный университет управления). 2011. С. 82-86.
7. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 624 с.
8. Ветеримова, И.И. Амортизация и амортизационная политика/ И.И. Ветеримова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 192 с.
9. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская. – М.: ТК Велби, Проспект, 2011. – 360 с.
10. Горфинкель, В.Я., Экономика предприятия / А.В.Швандар. – 2007. 670 с.
11. Греченюк, А.В., Греченюк О.Н. Сравнительный анализ российских и зарубежных подходов к анализу финансового состояния организации //

- аудит и финансовый анализ. – М.: ДСМ ПРЕСС, 2015. - № 1. – С. 217-223.
12. Грибов В. Д., Экономика предприятия сервиса: учеб. пособие / В.Д. Грибов, А. Л. Леонов. – М.: КНОРУС, 2011. – 208 с.
 13. Ефимова, О. В. Финансовый анализ учебное пособие. – М.: Изд-во Бухгалтерский учет, 2012. – 528 с.
 14. Жарыгласова, Б. Т. Анализ финансовой отчетности: учебник. – М.: КНОРУС, 2011. – 312 с.
 15. Зайнашева З. Г. Ориентация системы сервиса на конкурентоспособность / Стандарты и качества. –№ 1. 2004. – С. 66-69.
 16. Зайнашева З. Г. Региональная политика в сфере услуг. – вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. № 3. 2005, – С. 43-52.
 17. Зайнашева З. Г. Формирование организационно – экономического механизма сферы платных услуг в регионе: монография. – МГУ им. М. В. Ломоносова, Экон.фак.: ТЕИС, 2004. – 317 с.
 18. Зайнашева З. Г., Современные тенденции развития предприятия сферы услуг/З.Г. Зайнашева,О.С. Мутраков. – Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). № 1-2 (30). 2016. – С. 96-102.
 19. Зайнашева З. Г., Классификация социально значимых бытовых услуг в условиях внедрения государственного – частного партнерства / З.Г. Зайнашева, З.Э. Сабирова. – Казанская наука. № 9. 2012. – С. 69-72.
 20. Ионова, А. Ф. Финансовый менеджмент: учеб.пособие. / А.Ф. Ионова, Н. Н.Селезнева. – М.: Проспект, 2010. – 592 с.
 21. Калиева О. М., Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия /О.М.Калиева, Н. В. Лужнова, М. И. Дергунова, М. С. Говорова // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. – Казань: Бук, 2014. – С. 93-96.
 22. Калинина, А. П. Комплексный экономический анализ предприятия / А. П. Калинина. – СПб.: Питер, 2012. – 576 с.

23. Кундрат И. В. Оценка критериев эффективности предприятия сферы услуг общественного питания. – Экономические науки. № 9.– 2010. – С. 107-111.
24. Ковалев, В. В. Анализ финансового состояния предприятия / В. В. Ковалев – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2011. – 435 с.
25. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 768 с.
26. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент; теория и практика. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. – 1104 с.
27. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия. – учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 218 с.
28. Леонтьев, Е. Д. Модели и методы оценки эффективности управления малым предприятием связи: диссертация. – Курск, 2014. – 169 с.
29. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д. В. Лысенко. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 319 с.
30. Любушин, Н. П. Экономика организации: учебник / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 326 с.
31. Магамедова, К. О. Формирование системы оценочных показателей деятельности предприятий сферы услуг: дисс. Конд. Экон. Наук. 08.00.05. Махачкала, 2009. – 136 с.
32. Никулина, Т. А. Оценка факторов, влияющих на эффективность функционирования корпоративных торговых сетей / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 8(56)
33. Орехов, С. А., Менеджмент предприятий (организаций): учебник / С. А. Орехов, И. В. Дарда, С. С. Степанов, М. М. Романова. – М.: Изд-во МНЭПУ, 2012. – 273 с.
34. Раицкий, К. А. Экономика предприятия. 2002. – 542 с.
35. Романова, М. М. Роль и функциональные особенности сферы услуг в современном мире // Модель менеджмента для экономики, основанной на

знаниях. V Международная научно-практическая конференция: сборник статей. – Москва: МЭСИ, 2013.

36. Романова, М.М., Специфика и особенности образовательных услуг в сфере услуг // Экономика, статистика и информатика. /М.М. Романова, А.А. Чернова – вестник УМО. 2014, № 2. – С. 13–16.

37. Рабылкина, В.Е. Анализ экономики. Страна, рынок , фирма: учебник / Под ред. проф В.Е. Рыбалкина. М.: Международные отношения , 2006. – 328 с.

38. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

39. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В.Савицкая., – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 608 с.

40. Силбигер, С. МВА за 10 дней. Самое важное из программ ведущих бизнес - школ мира. 2018. – С. 112 – 117.

41. Стровский, Л.Е.,. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов.; под ред. проф. Л.Е. Стровского, .К.А.. Казанцев, Е.А. Паршина – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ., 1999. – 823 с.

42. Тихомирова, А. В. Оценка эффективности управления производством. – М.: Экономика, 2004. – 104 с.

43. Уралова, Д. Ж. Сравнение зарубежного и российского опыта проведения финансового анализа и управления рисками // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 1012-1017.

44. Чернова, А.А. Внедрение современной системы менеджмента качества услуг с учетом требований международных стандартов // Сборник научных трудов «Проблемы современных экономических трансформаций». – М., 2004. – С. 36 – 40.

45. Чернова, А.А., Организация, технология и проектирование предприятия: учебно-методический комплекс / А.А.Чернова, Е.А. Девяткин – М.: МЭСИ, 2010. 355 с.

46. Шевалдина, Е.И. Проблемы развития отрасли по ремонту автотранспортных средств и мотоциклов в Республике Башкортостан / Е.И. Шевалдина, Ю.С. Шевалдина – Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика – серия, «Экономика». 2015. – С. 21-28.
47. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 366 с.
48. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
49. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 288 с.
50. Эскиев, М. А. Эффективность системы управления организацией. Основные факторы, влияющие на эффективность / М.Э. Эскиев, С.А. Аслаханова, А.И. Бексултанова. – Молодой ученый – Казань – 2015. – № 23. – С. 689-692.
51. Сайт общества с ограниченной ответственностью «Бета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.betarent.ru/> (дата обращения 24.05.2017).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Таблица А1 – Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	в млн. руб.			в % к валюте баланса		Изменения	
		2015	2016	2017	на н.п	на к.п	млн.руб	± %
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	1150	11 038	18 615	14 122	53,164	73,262	3 084	127,94
Итого по разделу I	1100	11 038	18 615	14 122	53,164	73,262	3 084	127,94
II. Оборотные активы								
Запасы	1210	1995	888	989	9,609	5,131	-1 006	49,57
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	592	0	359	2,851	1,862	-233	60,64
Дебиторская задолженность	1230	580	484	457	2,794	2,371	-123	78,79
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	6 557	2030	3331	31,582	17,281	-3 226	50,80
Прочие оборотные активы	1260	0	0	18	0	0,093	18	0,00
Итого по разделу II	1200	9 724	3402	5 154	46,836	26,7379	-4 570	53,00
Баланс	1600	20 762	22 017	19 276	100	100	-1 486	92,84
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	1310	15	15	15	0,072	0,078	0	100,00
Резервный капитал	1360	335	1 443	2 104	1,614	10,915	1 769	628,06
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 108	662	1 419	5,337	7,361	311	128,07
Итого по разделу III	1300	1 458	2 120	3 538	7,022	18,354	2 080	242,66
V. Долгосрочные обязательства								
Заемные средства	1410	0	0	0	0,000	0,000	0	0,00
Итого по разделу V	1400	0	0	0	0,000	0,000	0	0,00
V. Краткосрочные обязательства								
Кредиторская задолженность	1520	19 304	19 897	15 738	92,978	81,646	-3 566	81,53
Итого по разделу V	1500	19 304	19 897	15 738	92,978	81,646	-3 566	81,53
Баланс	1700	20 762	22 017	19 276	100	100	-1 486	92,84

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Таблица Б1 – Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	2015	2016	2017
Выручка(отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	2110	117 639	66 718	56932
Себестоимость продаж	2120	100 663	62151	52519
Валовая прибыль (убыток)	2100	16 976	4567	4413
Коммерческие расходы	2210	15 276	3584	2487
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 700	983	1926
Проценты к получению	2320	79	0	0
Прочие доходы	2340	0	104	42
Прочие расходы	2350	393	261	184
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 386	826	1784
Текущий налог на прибыль	2410	278	164	365
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 108	662	1419
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0	0