

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент

зам. директора ЦС «ProFix»

_____ Е.В. Перескоков

_____ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.А. Демин

_____ 2018 г.

Управление финансовой эффективностью предприятия (на примере
сервисного центра «ProFix»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.20892. ВКР

Руководитель проекта

ст. преподаватель кафедры УиП

_____ Т.А. Карачарова

_____ 2018 г.

Автор проекта

студент группы ДО–545

_____ В.В. Раков

_____ 2018 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры УиП

_____ Е.Н. Бородина

_____ 2018г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Раков В.В. Управление финансовой эффективностью предприятия (на примере сервисного центра «ProFix»). – Челябинск: ЮУрГУ, 2018, ДО–545, 73 с., 16 ил., 17 табл., библиогр. список – 52 наим., 2 прил., 17 л. плакатов ф. А4

Объектом выпускной квалификационной работы является сервисный центр «ProFix».

Цель выпускной квалификационной работы – Разработка мероприятий по повышению финансовой эффективности сервисного центра «ProFix».

В выпускной квалификационной работе выявлены сущность и виды финансового состояния предприятия, определена методика анализа финансового состояния предприятия, проведен анализ финансового состояния сервисного центра «ProFix» и на его основе разработаны рекомендации по повышению финансовой эффективности предприятия, а также осуществлен прогноз изменения финансового состояния компании.

Разработанные мероприятия по повышению финансовой эффективности сервисного центра «ProFix» имеют практическое значение, так как данная компания является действующей.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Сущность и виды анализа финансового состояния предприятия.....	9
1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия.....	13
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	23
2.1 Анализ имущественного состояния предприятия.....	23
2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	28
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	30
2.4 Анализ деловой активности предприятия.....	33
2.5 Анализ рентабельности предприятия.....	37
3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	41
3.1. Рекомендации по повышению финансовой эффективности.....	41
3.2. Прогноз изменения финансового состояния компании.....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	49
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	52
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение А – Бухгалтерский баланс Сервисного центра «ProFix» за 2017–2018 г.г.....	56
Приложение Б – Отчет о финансовых результатах Сервисного центра «ProFix» за 2017–2018 г.г.....	57

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Все большее усиление конкуренции, стремительный прогресс технологий, усложнение бизнес-проектов и многие другие факторы приводят к необходимости новых требований к системе финансового анализа предприятия. Успешность деятельности предприятия зависит от качественного анализа на всех уровнях управления.

Основной ошибкой многих фирм является недостаточное внимание к своим финансовым проблемам, допущение немалых убытков при расходовании материальных ресурсов. Также неравномерный рост рыночных цен на отдельные виды материалов и конструкции приводит к дополнительным затратам.

В связи с этим эффективный финансовый анализ предприятия приобретает все более важную роль, что требует грамотного подхода к управлению их деятельности и определяется умением ее анализировать. Анализ позволяет изучить тенденции развития, глубоко исследовать планы и управленческие решения, осуществить контроль их выполнения, выявить резервы повышения эффективности производства, оценить результаты деятельности предприятия, выработать стратегию его развития.

Финансовое состояние предприятия характеризуется тем, насколько оно обеспечено финансовыми ресурсами, которые необходимы для полноценного функционирования предприятия, как эффективно они используются, как происходит финансовое взаимоотношение с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Практически все руководители в принятии решения на основе данных финансовых отчетов и бухгалтерского учета опираются на методы финансового анализа. Финансовые отчеты анализируются для повышения доходности капитала, обеспечения стабильного положения фирмы.

На основе анализа хозяйственной деятельности принимаются решения руководителей организаций. Для обоснования их необходимости и эффективности выявляют и прогнозируют существующие и потенциальные слабые места предприятия, определяют производственные и финансовые риски, возможность воздействия решений на уровень доходов и рисков субъекта хозяйствования.

Основной целью финансового анализа является получение объективной и точной картины о финансовом состоянии предприятия, а также о его прибылях и убытках, об изменениях структуры активов и пассивов, о состоянии расчетов с дебиторами и кредиторами. При этом интересом аналитика и руководителя может являться финансовое состояние как в настоящем времени, так и прогноз на ближайший или более отдаленный период.

Грамотные специалисты экономического профиля должны профессионально владеть современными методами финансового анализа. Такое знание позволяет максимально быстро адаптироваться к изменениям рынка и предлагать комплекс эффективных мероприятий по стабилизации и улучшению финансового состояния организации.

Инвестор стремится выгодно вложить капитал, а акционер получить максимальную прибыль по ценным бумагам, поэтому достоверная информация о финансовом положении предприятия необходима каждому из них.

Экономисты не пришли к единому мнению по оценочным показателям финансового предприятия: их количестве и качестве. В данной работе проведен анализ методик ведущих экономистов, в результате чего применена обобщенная схема проведения финансового анализа предприятий.

Получение параметров, дающих наиболее информативную и объективную картину финансового состояния организации, а также необходимых для дальнейшего комплекса принимаемых мероприятий, является главной целью анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Объект выпускной квалификационной работы. Сервисный центр «ProFix»

Предмет выпускной квалификационной работы. Финансовое состояние сервисного центра «ProFix»

Цель выпускной квалификационной работы. Разработка мероприятий по повышению финансовой эффективности сервисного центра «ProFix».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- определить сущность и виды финансового состояния предприятия;
- рассмотреть существующую методику анализа финансового состояния предприятия;
- провести анализ финансового состояния предприятия;
- разработать мероприятия по повышению финансовой эффективности предприятия;
- спрогнозировать изменения финансового состояния компании после внедрения проекта.

Результаты выпускной квалификационной работы. Разработанные мероприятия по повышению финансовой эффективности сервисного центра «ProFix» имеет практическое значение, так как данная компания является действующей.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и виды анализа финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия – способность предприятия финансировать свою деятельность. Финансовое состояние предприятия может быть охарактеризовано следующими параметрами [26]:

- финансовые ресурсы, которые необходимы предприятию для его нормального функционирования;
- целесообразность размещения тех или иных финансовых ресурсов;
- степень эффективности использования финансовых ресурсов;
- уровень финансовых взаимоотношений с другими юридическим и физическими лицами;
- степень платежеспособности предприятия;
- уровень финансовой устойчивости предприятия.

Финансовое состояние предприятия подразделяется на следующие виды (рисунок 1) [15]:

- устойчивое;
- неустойчивое;
- кризисное.



Рисунок 1 – Виды финансового состояния

Если предприятие своевременно производит платежи, а также финансирует свою деятельность на расширенной основе, то говорят об устойчивом финансовом состоянии.

Если же предприятие не в состоянии своевременно платить по своим долгам и финансировать свою деятельность, то говорят о кризисном финансовом состоянии.

Уровень финансового состояния предприятия во многом зависит от результатов деятельности предприятия в производственной, коммерческой и финансовой сферах. Если предприятие успешно выполняет свои производственный и финансовый планы, финансовое положение предприятие характеризуется как положительное. Если же предприятие не может выполнить свои производственные и финансовые планы в полном объеме, то финансовое положение предприятия ухудшается, так как себестоимость продукции растет при снижении объемов полученной выручки, а, следовательно, и снижается

получаемая прибыль предприятия, что в свою очередь влияет на снижение его платежеспособности.

Исходя из выше сказанного, управление финансовой деятельностью предприятия, в первую очередь, направлено на обеспечение планомерности поступления и расходования денежных средств, а также на то, чтобы объемы собственного и заемного капитала предприятия имели рациональные пропорции, которые будут способствовать наиболее эффективному их использованию.

Таким образом, главной целью финансовой деятельности предприятия является решение таких вопросов, как: где, как и когда использовать финансовые ресурсы для того, чтобы эффективно развивать производство и получать максимальную прибыль.

Для управления финансовым состоянием предприятием необходимо производить периодический финансовый анализ, который основан на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия. Таким образом, финансовый анализ позволяет решить такую задачу, как снижение неизбежной неопределенности, которая связана с принятием экономических решений.

Финансовый анализ в рамках управления финансовым состоянием предприятия позволяет оценить следующие параметры [10]:

- каково имущественное состояние предприятия;
- уровень предпринимательского риска;
- достаточный для осуществления текущей деятельности уровень капитала, а также для осуществления долгосрочного инвестирования;
- требуются ли предприятию дополнительные источники финансирования для осуществления своей деятельности;
- способно ли предприятие к наращиванию капитала;
- насколько рационально предприятие привлекает заемные средства;
- обоснована ли выбранная политика распределения и использования получаемой прибыли;
- целесообразность выбора инвестиций и др.

В широком смысле финансовый анализ применяется для обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, а также целесообразности инвестиций. Кроме того финансовый анализ применяется для прогнозирования будущих результатов и оценки мастерства и качества управления.

Финансовый анализ основывается на расчете различных показателей: относительных и абсолютных, которые характеризуют различные аспекты деятельности предприятия [4]. Но расчет данных показателей не является основным в финансовом анализе. Основным является умение их правильно трактовать.

Финансовый анализ осуществляется в несколько этапов (рисунок 2) [44]:

- 1 этап. Общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период.

- 2 этап. Анализ ликвидности баланса.
- 3 этап. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
- 4 этап. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.
- 5 этап. Анализ деловой активности.
- 6 этап. Анализ прибыли и рентабельности предприятия.

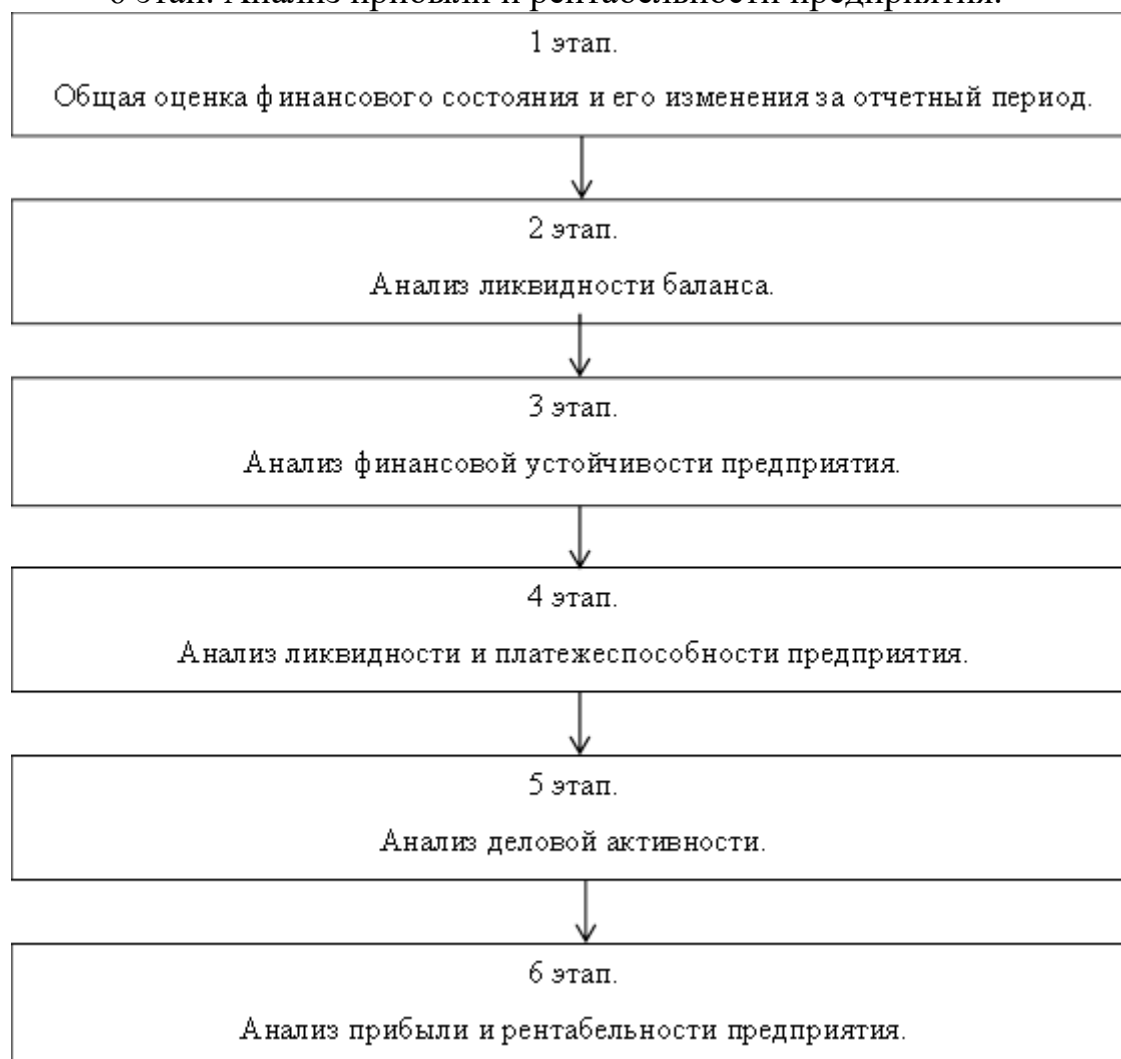


Рисунок 2 – Этапы проведения финансового анализа

Анализ финансового состояния, а также его изменение за рассматриваемый период осуществляется на основе сравнительного аналитического баланса [5].

Анализ ликвидности баланса осуществляется на основе группировки статей баланса (имущество и обязательства отдельно) по степени их ликвидности и последующем их сравнении [30].

На основе результатов проведенного анализа сравнительного аналитического баланса и его ликвидности дается предварительная оценка финансового состояния предприятия, его ликвидности и платежеспособности.

Дальнейшие этапы финансового анализа позволяют выявить основные проблемы в финансовой деятельности предприятия.

Основным источником данных для проведения анализа финансового состояния предприятия является Бухгалтерский баланс предприятия. Дополнительными же источниками информации являются [43]:

- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- приложение к бухгалтерскому балансу;
- пояснительная записка;
- итоговая часть аудиторского заключения.

Бухгалтерский баланс – документ, в котором отражаются стоимостная оценка имущества предприятия и источники их финансирования на определенную дату [20].

Имущество предприятия отражается в активе бухгалтерского баланса. По результатам его оценки можно определить потенциал предприятия.

Источники финансирования имущества предприятия отражаются в статьях пассива бухгалтерского баланса.

Группировка статей баланса проводится по определенным признакам. Для статей актива используется степень его ликвидности. Степень ликвидности – скорость, с которой актив предприятия превращается в деньги [21]. По степени ликвидности актива выделяют две большие группы: оборотные и внеоборотные активы [13].

Наибольшей ликвидностью обладают оборотные активы.

К оборотным активам относятся денежные средства, ценные бумаги, дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы, затраты незавершенного производства. Такие оборотные активы постоянно находятся в обороте и поэтому легко превращаются в деньги, что говорит об их высокой ликвидности [1].

К внеоборотным средствам относятся основные средства, нематериальные активы, капитальные вложения и долгосрочные финансовые вложения. Такие активы являются труднореализуемыми, а значит в денежные средства превращаются медленно и обладают самой низкой ликвидностью [17].

Источники финансирования имущества предприятия, а также его обязательства отражаются в статьях пассива. Для составления агрегированного баланса пассивы делят по юридическому признаку на собственные (уставный и добавочный капитал, резервные фонды, нераспределенная прибыль и т. д.) и заемные средства (кредиты, займы, кредиторская задолженность), а также по продолжительности использования средств на долгосрочные и краткосрочные пассивы [35].

Источником погашения краткосрочных обязательств являются легко реализуемые активы: ценные бумаги, денежные средства и дебиторская задолженность. Срок погашения краткосрочных обязательств составляет менее одного года. Источником погашения долгосрочных обязательств, срок которых составляет более одного года, являются остальные ликвидные активы: товарно-материальные запасы, затраты в незавершенном производстве и внеоборотные активы [51].

После погашения всех обязательств предприятия, оставшиеся ликвидные активы становятся собственностью акционеров.

Зависимость между группами активов и пассивов предприятия говорит о том, что краткосрочные обязательства необходимы предприятию для пополнения мобильных активов, а долгосрочные – для приобретения недвижимого имущества и осуществления капитальных вложений.

Отчет о финансовых результатах несет информацию о результатах финансовой деятельности предприятия за определенный период [52]. В нем отражаются такие показатели, как выручка от реализации продукции, работ или услуг, себестоимость реализованной продукции, работ или услуг, коммерческие и управленческие расходы предприятия, а также доходы и расходы от прочих (не основных) видов деятельности. Также в отчете о финансовых результатах отражены суммы налога на прибыль и чистая прибыль, полученная предприятием за отчетный период.

1.2 Методика анализа финансового состояния предприятия

1.2.1 Анализ имущественного состояния предприятия

Диагностика финансового состояния предприятия начинается с проведения горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса на предмет состава и структуры имущества и капитала предприятия.

При проведении вертикального анализа можно выявить структуру средств и их источников. Расчет показателей структуры ведется в процентах к валюте баланса [45].

При горизонтальном анализе рассчитываются абсолютные показатели, и относительный темп роста изменения статей отчетности во времени [36].

Проведение вертикального и горизонтального анализов выстраивают аналитические таблицы, в которых отражаются как структурные изменения, так и временные изменения отдельных статей баланса.

Данный вид анализа помогает сформировать представление о деятельности предприятия, изменениях в составе имущества и их источников, а также взаимосвязь между различными показателями [40].

Вертикальный и горизонтальный анализы, прежде всего, проводится отдельно для актива и для пассива баланса.

При анализе структуры актива баланса в первую очередь определяют удельный вес оборотных и внеоборотных активов. Далее проводят более подробный анализ оборотных средств. При этом оценка их структуры ведется по таким группам, как запасы и затраты, средства в расчетах и денежные средства [2].

Анализ структуры финансовых источников состоит в анализе пассива баланса. При этом в первую очередь изучается динамика и соотношение собственного и заемного капитала.

В ходе анализа изучается движение заемных средств: изменение объема и доли кредитов и займов. При росте данных показателей, можно говорить о серьезных финансовых проблемах предприятия [8].

Также при анализе имущественного состояния предприятия осуществляется анализ ликвидности баланса.

Для проведения анализа ликвидности баланса необходимо сравнить средства, находящиеся в активе баланса, со средствами, которые находятся в его пассиве. При этом данные средства группируются по степени ликвидности [22].

К наиболее ликвидным активам (А1) относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Быстрореализуемые активы (А2) – активы, которые преобразуются в наличные средства за короткое время. К таким активам относятся дебиторская задолженность и другие дебиторские активы.

Медленно реализуемые активы (А3) – это наименее ликвидные активы. К ним относятся запасы (кроме статьи «Расходы будущих периодов»), НДС по приобретенным ценностям, долгосрочная дебиторская задолженность.

К труднореализуемым активам (А4) относят все статьи баланса по разделу «Внеоборотные средства».

К наиболее срочным обязательствам (П1) относятся кредиторская задолженность, задолженность учредителям по выплате доходов, другие краткосрочные обязательства, ссуды, не погашенные в срок.

К краткосрочным пассивам относятся (П2) краткосрочные займы и кредиты, прочие займы, погашение которых предстоит в течение 12 месяцев.

К долгосрочным пассивам (П3) относятся средства таких статей баланса, как «Долгосрочные кредиты и займы».

К постоянным пассивам (П4) относят средства, расположенные в разделе баланса «Капитал и резервы», а также по статьям баланса раздела «Краткосрочные обязательства», которые на вошли в другие группировки, и по статьям «Доходы будущих периодов» и «Резерв предстоящих расходов».

Если текущие активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства, то можно говорить о ликвидности предприятия.

1.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Для наиболее точной и полной оценки ликвидности предприятия рассчитываются коэффициенты ликвидности. Данные коэффициенты помогают понять соотношение активов и существующих обязательств, подлежащих погашению в данный период.

В связи с тем, что ликвидность активов предприятия неодинакова рассчитывают относительные показатели ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент срочной ликвидности [50].

Коэффициент абсолютной ликвидности – это отношение суммы денежных средств предприятия и стоимости его ценных бумаг к сумме краткосрочных

обязательств. Предприятие считается абсолютно ликвидным, если данный коэффициент не выходит за пределы нормативных значений от 0,2 до 0,25 [48]. Формула расчета коэффициента ликвидности выглядит следующим образом

$$K_{\text{абс.л}} = \frac{ДС+КФВ}{КО}, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент срочной ликвидности – отношение суммы дебиторской задолженности и денежных средств к сумме краткосрочных обязательств. Для нормально функционирующего предприятия нормативные значения данного показателя составляют 0,7–1 [41]

$$K_{\text{ср.л.}} = \frac{ДС+КФВ+КДЗ}{КО}, \quad (2)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности является основным показателем. Данный показатель показывает, какая сумма оборотного капитала приходится на один рубль инвестиций. Рассчитывается данный показатель как отношение суммы всех активов к сумме краткосрочной задолженности. Считается, что для нормального функционирования предприятия данный показатель должен быть в пределах 1,5–2,5 [32]

$$K_{\text{тек.л.}} = \frac{ОА}{КО}, \quad (3)$$

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

1.2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовую устойчивость предприятия можно определить по степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными средствами. Для проведения анализа финансовой устойчивости рассчитывают ряд абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели определяют соответствие необходимых средств для формирования запасов организации.

Для оценки участия средств в формировании запасов и затрат рассчитывают следующие показатели [24].

1. Наличие собственных оборотных средств

Наличие собственных средств рассчитывается как разница между Показателем источников собственных средств и Показателем основных средств и вложений [25]

$$СОС = КиР - ВА, \quad (4)$$

где КиР – капитал и резервы, определяемы как сумма показателей Итог раздела 3, оценочных обязательств из разделов 4 и 5 и доходов будущих периодов из раздела 5 бухгалтерского баланса;

ВА – внеоборотные активы, определяемые как сумма показателей Итог раздела 1 и долгосрочная дебиторская задолженность за минусом резерва под обесценение.

2. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат.

Рассчитывается как сумма показателей наличия собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств [12]

$$\text{СОИ} = \text{СОС} + \text{ДО}, \quad (5)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ДО – долгосрочные обязательства.

3. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат.

Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат определяется как сумма показателей собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат и краткосрочных обязательств [14]

$$\text{ОИЗ} = \text{СОИ} + \text{КО}, \quad (6)$$

где СОИ – собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники для формирования запасов и затрат;

КО – краткосрочные обязательства.

На основании этих показателей рассчитываются показатели излишка (недостатка) оборотных средств, собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников финансирования, общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат по следующим формулам [7]

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З} \quad (7)$$

$$\Delta\text{СОИ} = \text{СОИ} - \text{З} \quad (8)$$

$$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}, \quad (9)$$

где З – величина запасов.

По полученным значениям данных показателей можно определить тип финансовой устойчивости предприятия [23].

1. Если все показатели имеют значение больше или равное 0, то говорят об абсолютной устойчивости. В этом случае запасы и затраты предприятия полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов.

2. Если только показатель излишка (недостатка) собственных оборотных средств имеет значение меньше 0, то говорят о нормальной устойчивости. Данный факт говорит о следующем: предприятие использует собственные средства и кредитные ресурсы оптимально, а кредиторская задолженность ниже текущих активов.

3. Если показатели излишка (недостатка) собственных оборотных средств и собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для

формирования запасов и затрат имеют отрицательные значения, то говорят о неустойчивом финансовом состоянии предприятия. Данный тип финансовой устойчивости можно охарактеризовать нарушением платежеспособности. Для покрытия запасов и затрат предприятию приходится привлекать дополнительные источники, доходность производства снижается.

4. Если значения всех показателей отрицательны, то говорят о кризисном финансовом состоянии предприятия. В данном случае у предприятия можно наблюдать просроченные кредиторские и дебиторские задолженности, а также неспособность погасить их вовремя. Данный тип финансовой устойчивости говорит о вероятности наступления в ближайшее время банкротства.

Для более полного анализа финансовой устойчивости организации недостаточно рассчитать только абсолютные показатели, необходимо также расчет и относительных показателей.

К относительным показателям финансовой устойчивости относятся [34]:

- 1) коэффициент автономии;
- 2) коэффициент финансирования;
- 3) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- 4) коэффициент маневренности;
- 5) коэффициент финансовой устойчивости;
- 6) коэффициент финансового левериджа.

Коэффициент автономии предприятия показывает, на сколько рассматриваемое предприятие зависит от заемных средств. Рассчитывается данный показатель как отношение суммы источников собственных средств к валюте баланса. Минимальное значение данного показателя равно 0,5 [49]

$$K_{ав} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (10)$$

где СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Если значение данного коэффициента растет, то можно говорить о росте степени финансовой независимости предприятия, а также о снижении степени риска возникновения финансовых затруднений в будущем. Положительная тенденция повышает гарантии погашения предприятием обязательств, которыми он располагает. В большинстве стран считается, что предприятие финансово независимо, если доля собственного капитала в его общем объеме составляет от 30 % до 70 %. При этом 30 % является критической точкой [3].

Коэффициент финансирования показывает, какую часть своей деятельности предприятие финансирует за счет собственных средств. Оптимальное значение $K_f \geq 1$, в противном случае компании может грозить банкротство в связи с большой зависимостью от внешнего финансирования [16]

$$K_f = \frac{СС}{ЗК}, \quad (11)$$

где СС – собственные средства;

ЗК – заемный капитал.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, располагает ли предприятие собственными оборотными средствами

для достижения им финансовой устойчивости. Нормальное ограничение $K_{об} \geq 0,1$. При показателе ниже этого значения структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным [31].

Рассчитывается данный показатель по следующей формуле

$$K_{об} = \frac{СОС}{ОА}, \quad (12)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент маневренности показывает, какая доля собственных средств находится в мобильной форме. Чем выше значение данного показателя, тем выше возможность предприятия маневрировать собственными средствами. Нормальное значение $K_m > 0,5$. Вместе с тем интерпретировать коэффициент маневренности следует не только исходя из его значения, но и в соотношении с отраслевой спецификой бизнеса. Например, в промышленности, строительстве, торговле и иных областях, считающихся относительно низкорентабельными, оптимальным будет более высокое значение данного коэффициента, чем в IT-сфере, консалтинге, или индустрии красоты – видах деятельности, рассматриваемых как относительно высокорентабельные [42].

Рассчитывается данный показатель как отношение собственных средств к сумме источников собственных и долгосрочных заемных средств. Значение данного показателя должно быть не менее 0,5

$$K_m = \frac{СОС}{СК}, \quad (13)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю активов предприятия, сформированных за счет устойчивых источников. Чем ближе значение коэффициента к 1, тем стабильнее положение компании, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных. Идеальное значение, равное 1, говорит о том, что компания не привлекает краткосрочные источники финансирования, что, однако, не всегда экономически правильно. Приемлемое для стабильной хозяйственной деятельности значение коэффициента финансовой устойчивости — в пределах от 0,8 до 0,9 [38]

$$K_{фy} = \frac{СК+ДО}{ВБ}, \quad (14)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент финансового левериджа отражает отношение заемного и собственного капитала. Оптимальное значение показателя находится в пределах 0,5–0,8 [47]

$$K_{фл} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (15)$$

где ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

1.2.4 Анализ деловой активности предприятия

Деловая активность предприятия характеризуется системой качественных и количественных показателей.

Качественными критериями, характеризующими деловую деятельность предприятия, являются:

- 1) широта рынков сбыта;
- 2) репутация предприятия;
- 3) конкурентоспособность;
- 4) наличие стабильных поставщиков и покупателей.

Количественные критерии деловой активности характеризуются системой следующих показателей (таблица 1) [27]:

Таблица 1 – Система показателей деловой активности предприятия

Показатель	Формула расчета
Показатели оборачиваемости активов	
Коэффициент оборачиваемости активов	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая величина активов}}$
Продолжительность одного оборота активов, дни	$\frac{360}{\text{Коэффициент оборачиваемости активов}}$
Показатели оборачиваемости оборотных активов	
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая величина оборотных активов}}$
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	$\frac{360}{\text{Коэффициент оборачиваемости оборотных активов}}$
Показатели оборачиваемости запасов	
Коэффициент оборачиваемости запасов	$\frac{\text{Себестоимость реализации}}{\text{Среднегодовая величина запасов}}$
Длительность одного оборота запасов, дни	$\frac{360}{\text{Коэффициент оборачиваемости запасов}}$
Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая величина дебиторской задолженности}}$
Период оборота дебиторской задолженности	$\frac{360}{\text{Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности}}$
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности}}$
Период оборота кредиторской задолженности	$\frac{360}{\text{Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности}}$

Коэффициент текущей задолженности	$\frac{\text{Средняя за период дебиторская задолженность}}{\text{Средняя за период кредиторская задолженность}}$
-----------------------------------	--

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает степень эффективности использования ресурсов, которые имеются у предприятия. При этом источники их привлечения не учитываются. Таким образом значение данного коэффициента показывает сколько раз за рассматриваемый период совершается полный цикл производства и обращения, который приносит соответствующую прибыль предприятию. Другими словами сколько реализованной продукции в денежных единицах принесла одна денежная единица оборотных активов [39].

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов показывает скорость оборота данных запасов. При ускорении оборачиваемости товарных запасов снижается потребность в них, тем самым создается резерв для увеличения объема продаж в организации [46].

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности отражает количество превращений дебиторской задолженности в денежные средства за рассматриваемый период. При ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности больше денежных средств поступает в бюджет предприятия, быстрее погашается кредиторская задолженность перед поставщиками [33].

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности отражает количество производственных циклов, необходимых для оплаты всех выставленных счетов. Значительный рост срока погашения кредиторской задолженности может свидетельствовать об ухудшении платежеспособности организации. Однако, сохранение денежных средств в обороте, которые предназначены для погашения кредиторской задолженности, на более продолжительный период может способствовать росту эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия [29].

В анализе большое значение имеет показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, то есть отвлеченного из оборота денежного капитала и привлеченного капитала в качестве источника финансирования текущих платежей. Как правило, между ними наблюдается прямая зависимость. Неплатежи поставщикам зачастую связаны с отвлечением денежного капитала из оборота.

Наиболее оптимальным соотношением между дебиторской и кредиторской задолженностью считается их равенство, т.е. значение данного коэффициента должно равняться 1. Данный факт обосновывается тем, что кредиторская задолженность является источником финансирования дебиторской задолженности.

Менее оптимальная ситуация – когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую (коэффициент текущей задолженности равен чуть меньше единицы). Такое соотношение можно охарактеризовать как своеобразный дополнительный

источник финансирования, хотя и совсем надежный, т. к. значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности организации.

Наименее оптимальная ситуация – когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую (коэффициент текущей задолженности равен больше единицы). Такое значение коэффициента говорит о своеобразном дополнительном отвлечении средств из оборота.

1.2.5 Анализ рентабельности предприятия

Анализ прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия осуществляется на основе данных Отчета о финансовых результатах.

Анализ прибыли предприятия предполагает проведение вертикального и горизонтального анализа статей доходов, расходов и выручки предприятия аналогично горизонтальному и вертикальному анализу бухгалтерского баланса.

Анализ рентабельности предприятия предполагает расчет и оценку показателей представленных в таблице 2 [18].

Таблица 2 – Показатели рентабельности предприятия

Показатель	Формула расчета
Рентабельность продаж, %	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}}$
Рентабельность собственного капитала, %	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина собственного капитала}}$
Рентабельность активов, %	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}}$
Рентабельность оборотных активов, %	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина оборотных активов}}$

Окончание таблицы 2

Показатель	Формула расчета
Рентабельность внеоборотных активов, %	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина внеоборотных активов}}$

Рентабельность продаж демонстрирует долю прибыли от продаж в объеме выручки предприятия [9].

Рентабельность собственного капитала показывает, сколько чистой прибыли получает компания от 1 руб., вложенного собственниками компании [11].

Рентабельность активов (совокупного капитала) демонстрирует, насколько высока отдача от средств, вложенных в имущество организации, какую прибыль приносит компании каждый рубль, инвестированный в ее активы [19].

Рентабельность оборотных активов показывает насколько предприятие может обеспечить достаточность объемов прибыли в отношении оборотных средств, которые использует предприятие. Высокие значения данного показателя говорят об эффективности использования оборотных средств [37].

Выводы по разделу 1

Финансовое состояние предприятия – способность предприятия финансировать свою деятельность. Его можно охарактеризовать следующими параметрами:

- финансовые ресурсы, которые необходимы предприятию для его нормального функционирования;
- целесообразность размещения тех или иных финансовых ресурсов;
- степень эффективности использования финансовых ресурсов;
- уровень финансовых взаимоотношений с другими юридическим и физическими лицами;
- степень платежеспособности предприятия;
- уровень финансовой устойчивости предприятия.

Выделяют следующие виды финансового состояния предприятия:

- устойчивое;
- неустойчивое;
- кризисное.

Для управления финансовым состоянием предприятием необходимо производить периодический финансовый анализ, который основан на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия.

Финансовый анализ осуществляется по следующим этапам:

- 1) общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период;
- 2) анализ ликвидности баланса;
- 3) анализ финансовой устойчивости предприятия;
- 4) анализ ликвидности и платежеспособности предприятия;
- 5) анализ деловой активности;
- 6) анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Основным источником данных для проведения анализа финансового состояния предприятия является Бухгалтерский баланс предприятия. Дополнительными же источниками информации являются:

- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- приложение к бухгалтерскому балансу;
- пояснительная записка;
- итоговая часть аудиторского заключения.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ имущественного состояния предприятия

Сервисный центр «ProFix» – небольшая компания по ремонту компьютеров и периферийного оборудования. Был открыт 10 августа 2017 года. Основным направлением деятельности сервисного центра является ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования, но кроме этого компания также занимается следующими видами деятельности:

- деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий;
- розничная торговля в специализированных магазинах непродовольственными товарами;
- производство компьютеров и периферийного оборудования;
- производство запоминающих устройств и прочих устройств хранения данных;
- производство средств защиты информации, а также информационных и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием средств защиты информации;
- производство устройств автоматической обработки данных;
- производство офисной техники и оборудования (кроме компьютеров и периферийного оборудования);
- производство пишущих машин, машин для обработки текста, калькуляторов, счетных машин и их частей;
- производство фотокопировальных машин, офисных машин для офсетной печати и прочих офисных машин и оборудования и их составных частей;
- ремонт электронного и оптического оборудования;
- розничная торговля фотоаппаратурой, оптическими приборами и средствами измерений, кроме очков, в специализированных магазинах;
- розничная торговля сувенирами, изделиями народных художественных промыслов;
- ремонт коммуникационного оборудования;
- ремонт электронной бытовой техники;
- ремонт бытовых приборов, домашнего и садового инвентаря;
- ремонт предметов личного потребления и бытовых товаров;
- ремонт бытовых осветительных приборов.

Так как компания достаточно молодая, то в первые два месяца ее существования численность компании составляла 1 человек.

Генеральный директор компании осуществлял не только свои должностные обязанности по общему руководству сервисным центром, но и должностные обязанности бухгалтера, инженера, кассира и прочие.

В октябре на работу был принят один сотрудник на должность заместителя директора. Он же выполняет функции инженера, в обязанности которого входит:

- консультирование клиентов по вопросам ремонта оборудования;
- непосредственный ремонт оборудования;
- оформление и выдача документов для клиентов (заказ, договор на ремонт, кассовые документы);
- оформление заказа деталей у поставщиков.

Генеральный же директор осуществляет свои непосредственные функции по руководству компанией, а также функции главного бухгалтера.

В будущем с постепенным развитием компании планируется принять на работу главного бухгалтера и инженеров, численность которых будет зависеть от объемов производства.

Данные о результатах деятельности сервисного центра (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах) за период с августа 2017 года по март 2018 года представлены в приложениях А и Б.

На основе этих данных проведем анализ финансового состояния сервисного центра «ProFix».

Первым этапом анализа финансового состояния компании является анализ его имущественного состояния, который заключается в проведении горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса компании.

Горизонтальный анализ баланса представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ актива баланса сервисного центра «ProFix»

в руб.

Статья баланса	Изменение					
	30.09.17	31.10.17	30.11.17	31.12.17	30.01.18	28.02.18
Актив						
1. Внеоборотные активы						
Итого по разделу 1:	0	0	0	0	0	0
2. Оборотные активы						
Запасы	176	43	525	132	855	-663
Дебиторская задолженность	170	13	-122	-6	-553	1212
Денежные средства	1466	539	608	1314	1115	1070
Итого по разделу 2:	1812	595	1011	1440	1417	1619
БАЛАНС	1812	595	1011	1440	1417	1619

По данным таблицы 3 можно увидеть, что общая сумма имущества компании за анализируемый период выросла. При этом объем денежных средств имеет постоянный рост.

Стоимость запасов в период с августа 2017 года по февраль 2018 года выросла, а в феврале 2018 года снизилась на 663 рубля.

Стоимость дебиторской задолженности имела рост только в сентябре и октябре 2017 года. Начиная с ноября 2017 года, стоимость дебиторской

задолженности ежемесячно снижалась. Данное снижение наблюдалось до февраля 2018 года. В феврале 2018 года стоимость дебиторской задолженности увеличилась.

Наглядное представление динамики стоимости имущества за август 2017 г.– февраль 2018 г. изображено на рисунке 3.

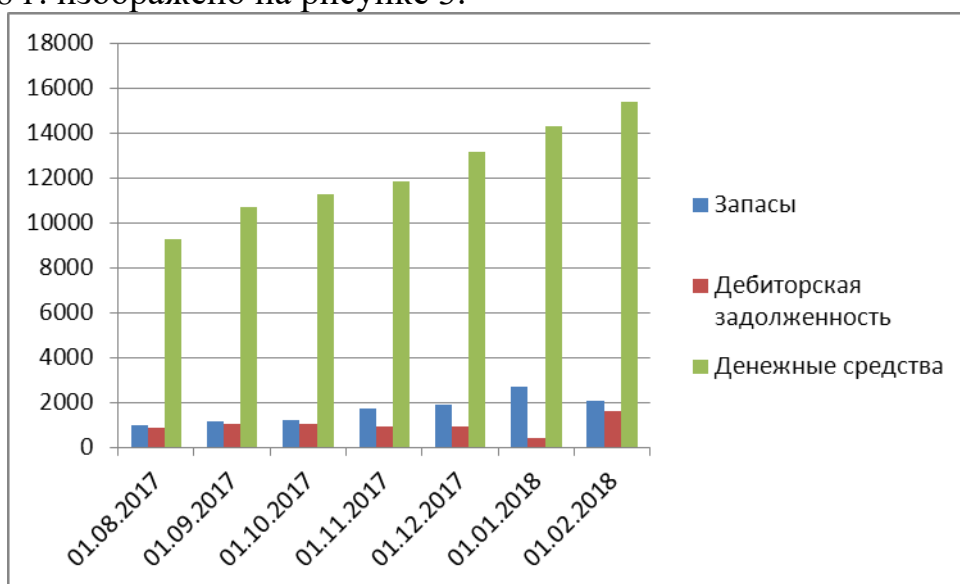


Рисунок 3 – Динамика стоимости имущества сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

Далее проведем анализ источников имущества компании (таблица 4).

Таблица 4 – Горизонтальный анализ пассива баланса сервисного центра «ProFix»

в руб.

Статья баланса	Изменение					
	30.09.17	31.10.17	30.11.17	31.12.17	30.01.18	28.02.18
Пассив						
3. Капитал и резервы						
Уставный капитал	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	469	531	691	1008	971	1448
Итого по разделу 3:	469	531	691	1008	971	1448
4. Долгосрочные обязательства						
Итого по разделу 4:	0	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задолженность	665	394	654	446	446	171
Итого по разделу 5:	1343	64	320	432	446	171
БАЛАНС	1812	595	1011	1440	1417	1619

Из таблицы 4 видно, что источниками образования имущества сервисного центра являются как собственные, так и заемные средства.

За рассматриваемый период стоимость собственных источников формирования имущества выросла за счет роста нераспределенной прибыли.

Заемные средства формирования имущества компании также выросли за счет роста кредиторской задолженности.

Наглядно динамика стоимости источников формирования имущества представлена на рисунке 4.

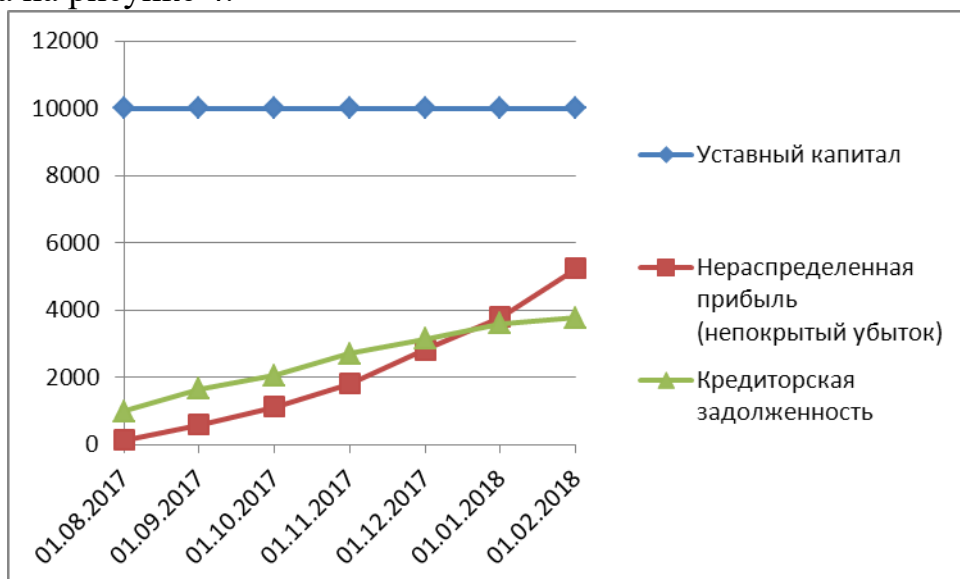


Рисунок 4 – Динамика стоимости источников формирования имущества сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

Далее в рамках анализа имущественного состояния компании необходимо провести вертикальный анализ баланса (таблицы 5 и 6).

Таблица 5 – Вертикальный анализ имущества сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

Статья баланса	Удельный вес						
	31.08.2017	30.09.2017	31.10.2017	30.11.2017	31.12.2017	30.01.2018	28.02.2018
1. Внеоборотные активы							
Итого по разделу 1:	0	0	0	0	0	0	0
2. Оборотные активы							
Запасы	9	9	9	12	12	16	11
Дебиторская задолженность	8	8	8	6	6	2	8
Денежные средства	83	83	83	82	83	82	81
Итого по разделу 2:	100	100	100	100	100	100	100
БАЛАНС	100	100	100	100	100	100	100

По данным таблицы 5 видно, что сервисный центр не имеет внеоборотных активов. Доля оборотных активов в составе имущества компании составляет 100 % и состоит из следующих статей:

- запасы;
- дебиторская задолженность;
- денежные средства.

Наибольшую долю в структуре оборотных активов имеют денежные средства (более 80 % на всем периоде).

Доля запасов и дебиторской задолженности до ноября 2017 года имели примерно одинаковое значение. С ноября 2017 года доля запасов выросла, а доля дебиторской задолженности снизилась. Данное изменение вызвано снижением стоимости дебиторской задолженности и ростом стоимости запасов.

Структура имущества компании в феврале 2018 года представлена на рисунке 5.

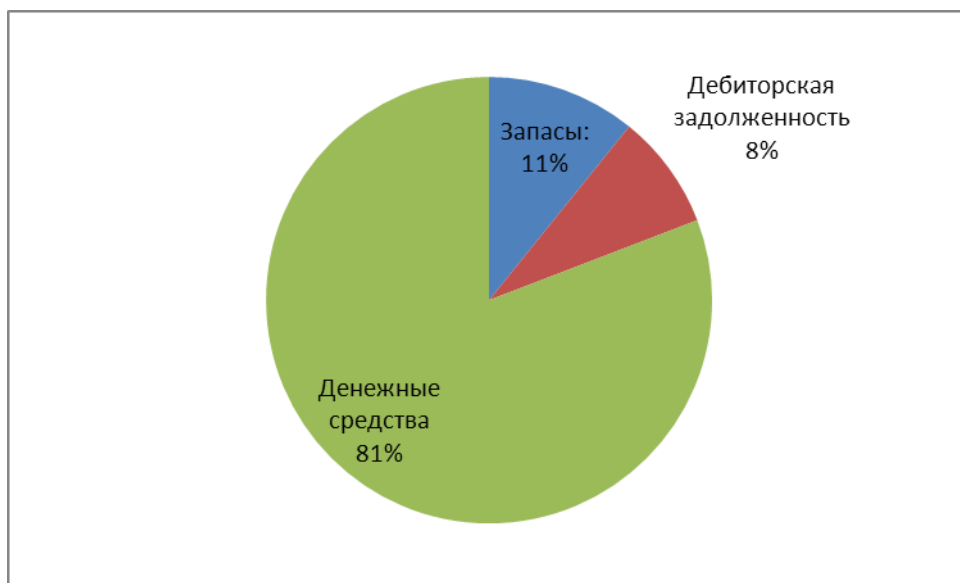


Рисунок 5 – Структура имущества сервисного центра «ProFix» в феврале 2018 г.

Таблица 6 – Вертикальный анализ источников формирования имущества сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

в %

Статья баланса	Удельный вес						
	31.08.2017	30.09.2017	31.10.2017	30.11.2017	31.12.2017	30.01.2017	28.02.2017
3. Капитал и резервы							
Уставный капитал	90	77	74	69	63	58	53
Нераспределенная прибыль	1	5	8	12	18	22	28
Итого по разделу 3:	91	82	82	81	80	79	80
4. Долгосрочные обязательства							
Итого по разделу 4:	0	0	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	9	13	15	19	20	21	20
Итого по разделу 5:	9	18	18	19	20	21	20
БАЛАНС	100	100	100	100	100	100	100

Наибольшую долю в структуре источников формирования имущества компании имеет уставный капитал. При этом с развитием компании, образованием нераспределенной прибыли и ее ростом, а также ростом кредиторской задолженности доля уставного капитала снижается.

Наглядно структура источников формирования имущества сервисного центра «ProFix» в феврале 2018 г. представлена на рисунке 6.



Рисунок 6 – Структура источников формирования имущества сервисного центра «ProFix» в феврале 2018 г.

Таким образом, согласно проведенному анализу имущества компании можно сделать следующие выводы.

1. Стоимость имущества и источников их формирования в рассматриваемый период растет.
2. Основным источником формирования имущества компании является собственный капитал (уставный капитал и нераспределенная прибыль).
3. Также источником формирования имущества является кредиторская задолженность, стоимость которой в рассматриваемый период выросла.

2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Первым шагом проведения анализа ликвидности и платежеспособности является анализ ликвидности баланса. Данный анализ осуществляется путем группировка статей баланса по степени их ликвидности (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ ликвидности баланса сервисного центра «ProFix»

	31.08.2017	30.09.2017	31.10.2017	30.11.2017	31.12.2017	30.01.2018	28.02.2018
A1	9247	10 713	11 252	11 860	13 174	14 289	15 359
A2	874	1044	1057	935	929	376	1588
A3	986	1162	1205	1730	1862	2717	2054
A4	0	0	0	0	0	0	0
Итого	11 107	12 919	13 514	14 525	15 965	17 382	19 001
П1	987	1652	2046	2700	3146	3592	3763

в руб.

П2	0	0	0	0	0	0	0
П3	0	0	0	0	0	0	0
П4	10 120	10 589	11 120	11 811	12 819	13 790	15 238
Итого	11 107	12 241	13 166	14 511	15 965	17 382	19 001

Далее необходимо сравнить сгруппированные статьи актива и пассива баланса (таблица 8).

Таблица 8 – Сравнение групп статей баланса

	в руб.						
	31.08. 2017	30.09. 2017	31.10. 2017	30.11. 2017	31.12. 2017	30.01. 2018	28.02. 2018
A1 - П1	8260	9061	9206	9160	10 028	10 697	11 596
A2 - П2	874	1044	1057	935	929	376	1588
A3 - П3	986	1162	1205	1730	1862	2717	2054
A4 - П4	-10 120	-10 588,8	-11 120	-11 811,2	-12 819,2	-13 790,4	-15 238,4

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее условие [6]:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4.$$

По данным таблицы 8 видно, что данное условие выполняется на всем периоде анализа. Поэтому можно сделать вывод, что компания в состоянии покрыть все свои обязательства за счет собственных средств.

Для более полного анализа ликвидности и платежеспособности сервисного центра необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности. Для этого применим формулы 1–3. Результаты расчетов представим в таблице 9.

Таблица 9 – Значения коэффициентов ликвидности для сервисного центра «ProFix» за период август 2017 г.–февраль 2018 г.

Показатель	Норма	в руб./руб.						
		31.08. 2017	30.09. 2017	31.10. 2017	30.11. 2017	31.12. 2017	30.01. 2018	28.02. 2018
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2–0,25	9,37	6,48	5,50	4,39	4,19	3,98	4,08
Коэффициент срочной ликвидности	0,7–1	10,25	7,12	6,02	4,74	4,48	4,08	4,50
Коэффициент текущей ликвидности	1,5–2,5	11,25	7,82	6,61	5,38	5,07	4,84	5,05

Из таблицы 9 видно, что значения коэффициентов ликвидности значительно превышают нормативные значения, что говорит о превышении собственных средств над заемными, а значит компания в состоянии рассчитаться не только по своим наиболее срочным обязательствам, но и по всем обязательствам компании.

Динамика значений коэффициентов ликвидности представлена на рисунке 7.

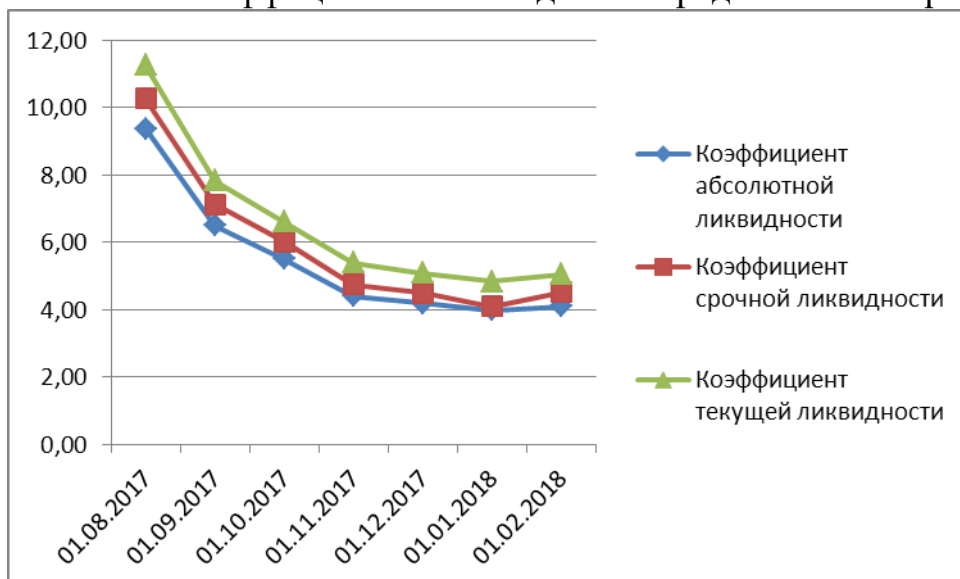


Рисунок 7 – Динамика значений коэффициентов ликвидности сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

По рисунку 7 видно, что несмотря на высокие значения данных коэффициентов, их значение снижается, что говорит о негативной тенденции ликвидности и платежеспособности компании, а также о том, что в будущем возможно компании не сможет в полной мере рассчитываться по своим долгам.

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

При анализе финансовой устойчивости компании в первую очередь необходимо определить тип финансовой устойчивости. Для этого применим формулы 4–9. Результаты расчета по данным формулам за период август 2017 г.–февраль 2018 г. представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Определение типа финансовой устойчивости сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

Показатель	в руб.						
	31.08.2017	30.09.2017	31.10.2017	30.11.2017	31.12.2017	30.01.2018	28.02.2018
Капитал и резервы	10 120	10 589	11 120	11 811	12 819	13 790	15 238
Внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
СОС	10 120	10 589	11 120	11 811	12 819	13 790	15 238
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 10

Показатель	в руб.						
	31.08.2017	30.09.2017	31.10.2017	30.11.2017	31.12.2017	30.01.2018	28.02.2018
СОИ	10 120	10 589	11 120	11 811	12 819	13 790	15 238
Краткосрочные обязательства	987	2 330	2 394	2 714	3 146	3 592	3 763
ОИЗ	11 107	12 919	13 514	14 525	15 965	17 382	19 001
Запасы	986	1 162	1 205	1 730	1 862	2 717	2 054

Излишек (недостаток) СОС	9134	9427	9915	10 081	10 957	11 073	13 184
Излишек (недостаток) СОИ	9134	9427	9915	10 081	10 957	11 073	13 184
Излишек (недостаток) ОИЗ	10 121	11 757	12 309	12 795	14 103	14 665	16 947
Тип финансовой устойчивости	1	1	1	1	1	1	1

Из таблицы 10 видно, что на всем анализируемом периоде сервисный центр имеет первый тип финансовой устойчивости, т. е. абсолютную финансовую устойчивость. Что говорит о независимости компании от кредитных средств.

Далее необходимо рассчитать относительные показатели финансовой устойчивости сервисного центра. Для этого применим формулы 10–15. Результаты расчета данных показателей представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Относительные показатели финансовой устойчивости сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

в руб./руб.

Показатель	Норма	31.08. 2017	30.09. 2017	31.10. 2017	30.11. 2017	31.12. 2017	30.01. 2018	28.02. 2018
Коэффициент автономии	>0,5	0,91	0,82	0,82	0,81	0,80	0,79	0,80
Коэффициент финансирования	>1	10,25	4,54	4,64	4,35	4,07	3,84	4,05
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	>0,1	0,91	0,82	0,82	0,81	0,80	0,79	0,80
Коэффициент маневренности	>0,5	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8–0,9	0,91	0,82	0,82	0,81	0,80	0,79	0,80

Окончание таблицы 11

Показатель	Норма	31.08. 2017	30.09. 2017	31.10. 2017	30.11. 2017	31.12. 2017	30.01. 2018	28.02. 2018
Коэффициент финансового левериджа	0,5–0,8	0,10	0,22	0,22	0,23	0,25	0,26	0,25

По данным таблицы 11 видно, что все значения коэффициентов финансовой устойчивости, кроме коэффициента финансового левериджа, находятся в пределах нормативных значений. Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Сервисный центр не зависит от заемных средств.

2. Деятельность компании финансируется в основном за счет собственных средств.

3. Компания является платежеспособной.

4. Все собственные средства компании находятся в мобильной форме, т. е. достаточно быстро могут принимать форму денежных средств и быть направлены на оплату обязательств сервисного центра.

5. Наибольшая часть активов сервисного центра сформирована за счет устойчивых источников, что говорит о минимальном привлечении заемных средств.

Низкое значение коэффициента финансового левериджа также говорит о минимальном привлечении заемных средств для ведения хозяйственной деятельности сервисного центра.

На рисунке 8 представлена динамика значений коэффициентов финансовой устойчивости.

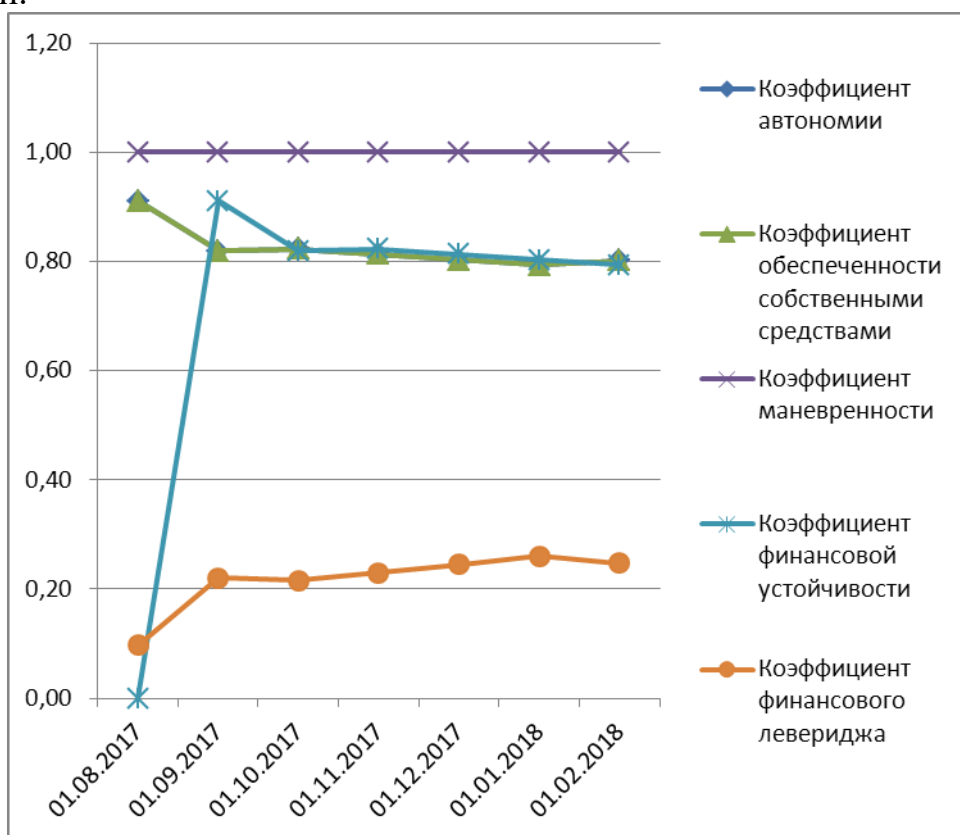


Рисунок 8 – Динамика значений коэффициентов финансовой устойчивости сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

Из рисунка 8 можно сделать вывод, что финансовая устойчивость сервисного центра имеет тенденцию к неудовлетворительному состоянию, так как значения таких показателей, как коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными средствами, за анализируемый период снижаются, а значение коэффициента финансового левериджа увеличивается.

Такая динамика говорит об увеличении зависимости сервисного центра от заемных средств и сокращении собственных средств.

2.4 Анализ деловой активности предприятия

Для анализа деловой активности сервисного центра необходимо провести анализ качественных характеристик его деятельности таких, как [29]:

- 1) широта рынков сбыта;
- 2) репутация предприятия;
- 3) конкурентоспособность;
- 4) наличие стабильных поставщиков и покупателей.

А также проанализировать количественные показатели, которые представлены в таблице 1.

Рынок, на котором осуществляет свою деятельность сервисный центр «ProFix», характеризуется достаточной высокой конкуренцией, так как на рынке осуществляют деятельность не только официальные компании по ремонту компьютеров и периферийных устройств, но и не официальные частные лица. При этом предприятие развивается и налаживает стабильные связи с поставщиками. У компании уже имеются постоянные клиенты и клиенты, которые приходят по рекомендациям своих близких, однажды воспользовавшихся услугами сервисного центра.

Поэтому деловую активность компании можно охарактеризовать как развивающуюся.

Для более полного анализа деловой активности сервисного центра «ProFix» рассчитаем количественные показатели, представленные в таблице 1, и проанализируем их (таблица 12).

Таблица 12 – Количественные показатели деловой активности сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

Показатель	31.08. 2017	30.09. 2017	31.10. 2017	30.11. 2017	31.12. 2017	30.01. 2018	28.02. 2018
Показатели оборачиваемости активов							
Коэффициент оборачиваемости активов, об.	1,88	2,71	3,14	3,28	2,61	1,98	1,61
Продолжительность одного оборота активов, дни	191,00	132,79	114,82	109,83	138,15	182,08	223,19
Показатели оборачиваемости оборотных активов							
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, об.	1,88	2,71	3,14	3,28	2,61	1,98	1,61
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	191,00	132,79	114,82	109,83	138,15	182,08	223,19
Показатели оборачиваемости запасов							
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	21,08	29,78	34,45	30,73	21,42	13,87	11,54

Окончание таблицы 12

Показатель	31.08. 2017	30.09. 2017	31.10. 2017	30.11. 2017	31.12. 2017	30.01. 2018	28.02. 2018
Длительность одного оборота	17,08	12,09	10,45	11,72	16,81	25,96	31,19

запасов, дни							
Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности							
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	23,95	33,96	39,45	46,14	42,63	50,52	29,88
Период оборота дебиторской задолженности, дни	15,03	10,60	9,13	7,80	8,45	7,13	12,05
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	21,21	24,68	22,41	19,37	13,59	9,79	7,98
Период оборота кредиторской задолженности, дни	16,97	14,59	16,06	18,59	26,49	36,79	45,12
Коэффициент текущей задолженности, об.	0,89	0,73	0,57	0,42	0,32	0,19	0,27

Для наглядности динамика коэффициентов оборачиваемости и динамика периодов оборота представлены на рисунках 9 и 10.

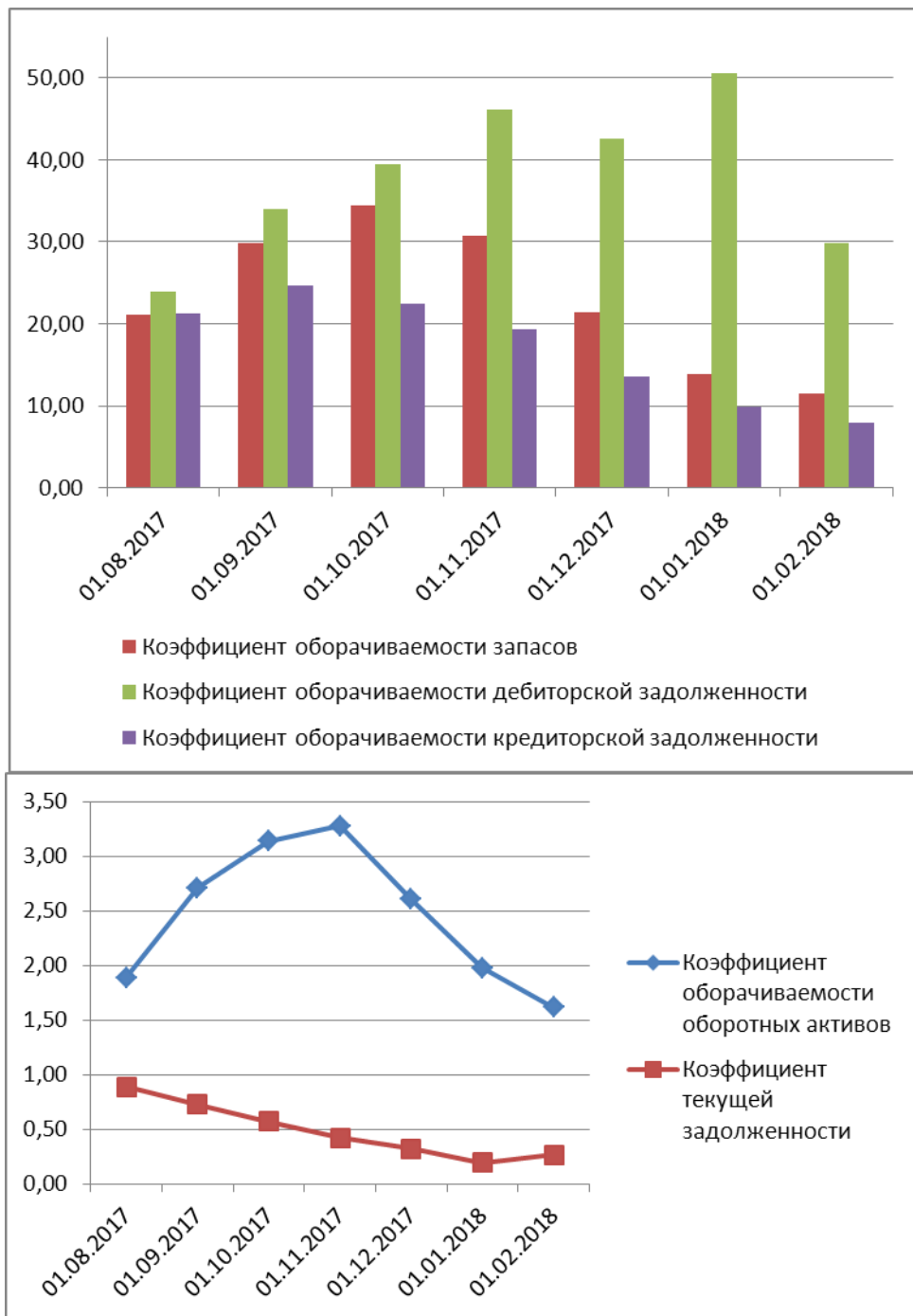


Рисунок 9 – Динамика значений коэффициентов деловой активности сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

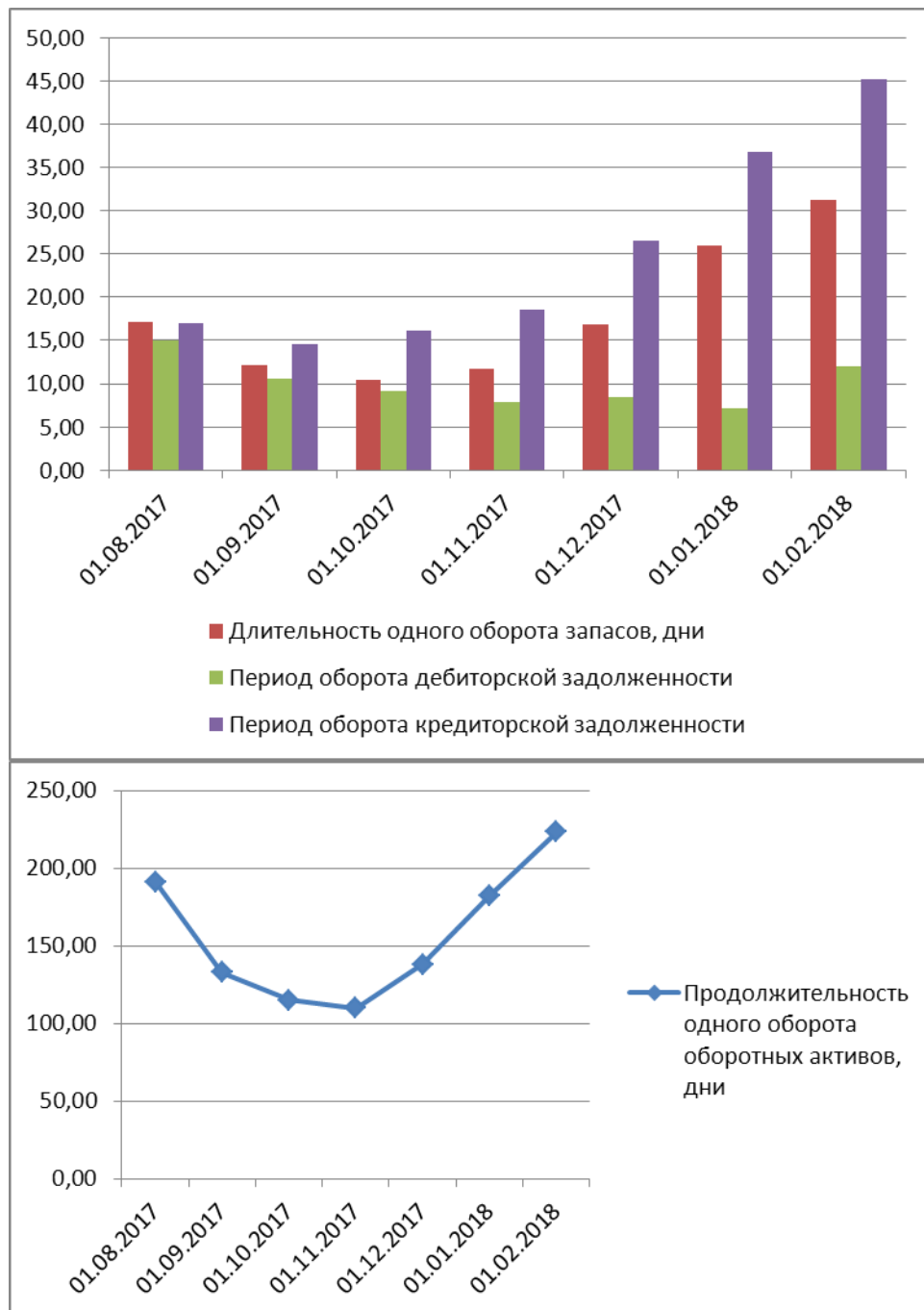


Рисунок 10 – Динамика периодов оборота сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

По рассчитанным данным, а также по рисункам 9 и 10 можно сделать следующие выводы.

1. Значения всех коэффициентов снижаются, а периоды оборота растут, что говорит о снижении деловой активности компании.

2. Продолжительность оборота оборотных активов очень высоки для сервисного центра около 200 дней.

3. Продолжительность оборота запасов значительно меньше 1 месяца, но к февралю 2018 года данное значение приблизилось к 1 месяцу.

4. Период оборота дебиторской задолженности менее 14 дней, что положительно характеризует деловую активность сервисного центра и его взаимоотношения с дебиторами.

5. Период оборота кредиторской задолженности с 15 дней вырос до 45 дней, что говорит об ухудшении состояния расчетов с кредиторами сервисного центра и платежеспособности компании.

6. Значение коэффициента текущей задолженности за рассматриваемый период значительно снижается и составляет менее 1, что говорит о превышении кредиторской задолженности над дебиторской. Следовательно, даже если все дебиторы рассчитаются по своим долгам одновременно, компания не сможет рассчитаться по своим обязательствам в полном объеме.

Таким образом, деловая активность компании в настоящее время характеризуется положительно, но наблюдается ухудшение положения и снижение деловой активности компании.

2.5 Анализ рентабельности предприятия

Данные для анализа прибыли представлены в приложении Б. Согласно отчету о финансовых результатах у предприятия имеются только доходы и расходы по обычному виду деятельности. При этом сервисный центр не ведет отдельного учета по управленческим и коммерческим расходам компании. Все расходы сервисного центра относятся на себестоимость услуг.

Анализ динамики выручки, себестоимости и чистой прибыли сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г. представлен на рисунке 11.

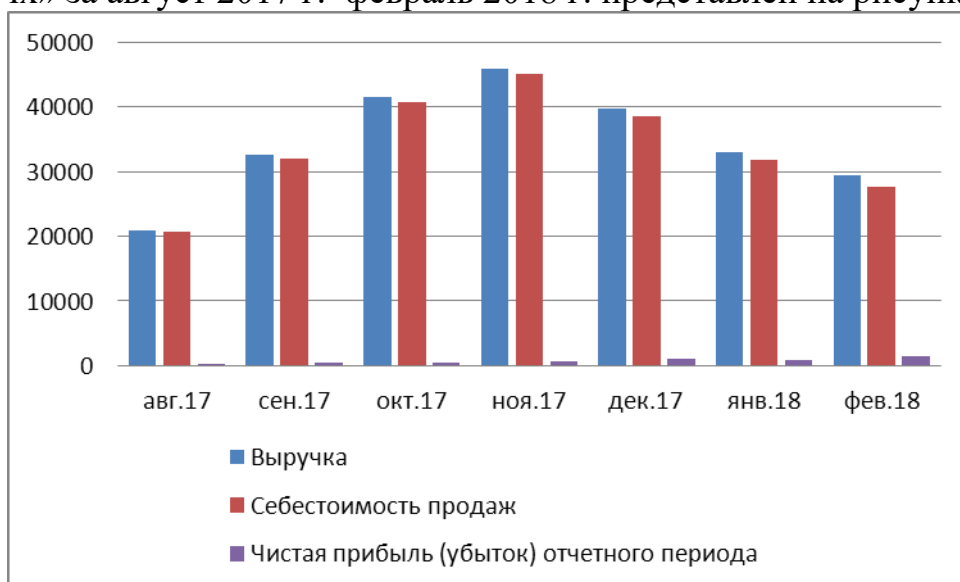


Рисунок 11 – Динамика выручки, себестоимости и чистой прибыли сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

Из рисунка 11 видно, что до ноября 2017 года выручка сервисного центра росла, но с декабря 2017 года по февраль 2018 года выручка компании сокращалась. При этом изменение себестоимости предоставляемых услуг изменялась аналогично выручке, но скорость роста себестоимости услуг ниже их

выручки, а скорость снижения себестоимости выше скорости снижения выручки предоставляемых услуг, что повлияло на изменение чистой прибыли компании. Чистая прибыль за рассматриваемый период увеличилась.

Далее проведем анализ показателей рентабельности компании. Для этого рассчитаем значения коэффициентов рентабельности согласно формулам, представленным в таблице 2. Рассчитанные значения данных коэффициентов представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Анализ рентабельности сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.,

Показатель	в %						
	31.08.2017	30.09.2017	31.10.2017	30.11.2017	31.12.2017	30.01.2018	28.02.2018
Рентабельность продаж	0,72	1,80	1,60	1,88	3,17	3,68	6,17
Рентабельность собственного капитала	1,19	4,53	4,89	6,03	8,19	7,30	9,98
Рентабельность активов	1,08	3,90	4,02	4,93	6,61	5,82	7,96

Окончание таблицы 13

Показатель	в %						
	31.08.2017	30.09.2017	31.10.2017	30.11.2017	31.12.2017	30.01.2018	28.02.2018
Рентабельность оборотных активов	1,08	3,90	4,02	4,93	6,61	5,82	7,96
Рентабельность внеоборотных активов	-	-	-	-	-	-	-

По данным таблицы 13 видно, что показатели рентабельности не отрицательны, что положительно характеризует рентабельность деятельности сервисного центра.

Рентабельность внеоборотных активов не рассчитывалась, так как у компании нет внеоборотных активов.

Значения коэффициентов рентабельности активов и рентабельности оборотных активов одинаковы, так как активы сервисного центра представлены только оборотными активами.

Динамика изменения значений коэффициентов рентабельности представлена на рисунке 12.

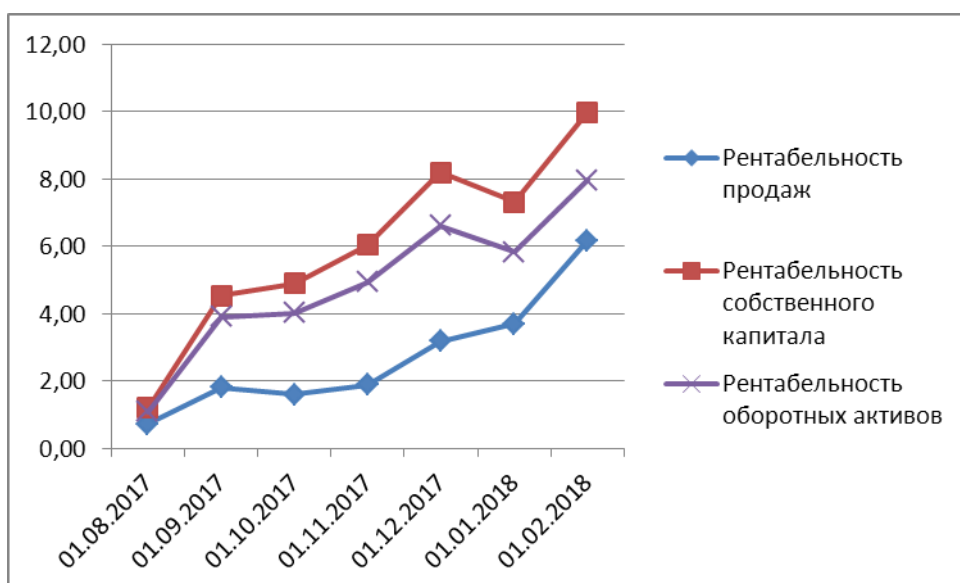


Рисунок 12 – Динамика значений коэффициентов рентабельности сервисного центра «ProFix» за август 2017 г.–февраль 2018 г.

По данным рисунка 12 видно, что все значения коэффициентов рентабельности имеют положительную динамику, что говорит об эффективности использования активов сервисного центра и эффективности его деятельности.

Выводы по разделу 2

Сервисный центр «ProFix» – небольшая компания по ремонту компьютеров и периферийного оборудования. Был открыт 10 августа 2017 года. Основным направлением деятельности сервисного центра является ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования.

Анализ финансового состояния компании показал следующие результаты.

1. Общая сумма имущества компании за анализируемый период выросла.
2. За рассматриваемый период стоимость собственных источников формирования имущества выросла за счет роста нераспределенной прибыли. Заемные средства формирования имущества компании также выросли за счет роста кредиторской задолженности.
3. Сервисный центр не имеет внеоборотных активов. Имущество компании на 100 % состоит из оборотных активов.
4. Наибольшую долю в структуре источников формирования имущества компании имеет уставный капитал. При этом с развитием компании, образованием нераспределенной прибыли и ее ростом, а также ростом кредиторской задолженности доля уставного капитала снижается.
5. Компания в состоянии покрыть все свои обязательства за счет собственных средств.
6. Несмотря на высокие значения коэффициентов ликвидности, их значения снижаются, что говорит о негативной тенденции ликвидности и платежеспособности компании, а также о том, что в будущем возможно компании не сможет в полной мере рассчитываться по своим долгам.

7. На всем анализируемом периоде сервисный центр имеет абсолютную финансовую устойчивость. Что говорит о независимости компании от кредитных средств. Финансовая устойчивость сервисного центра имеет тенденцию к неудовлетворительному состоянию, а также увеличению зависимости сервисного центра от заемных средств и сокращении собственных средств.

8. Деловая активность компании в настоящее время характеризуется положительно, но наблюдается ухудшение положения и снижение деловой активности компании.

9. Все значения коэффициентов рентабельности неотрицательны и имеют положительную динамику, что говорит об эффективности использования активов сервисного центра и эффективности его деятельности.

Таким образом, не смотря на то, что компания в настоящее время имеет положительные характеристики финансового состояния, но наблюдается тенденция к его ухудшению, а именно к снижению платежеспособности.

3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Рекомендации по повышению финансовой эффективности

В ходе проведенного во второй главе анализа было выявлено удовлетворительное финансовое состояние сервисного центра «ProFix», но также было выявлено снижение значений коэффициентов, характеризующих ликвидность и платежеспособность компании, финансовой устойчивости и деловой активности сервисного центра. Основными причинами данного явления являются:

- рост дебиторской задолженности;
- рост кредиторской задолженности;
- снижение выручки;
- несоответствие темпов сокращения себестоимости темпам сокращения выручки.

На основе полученных результатов для улучшения финансового состояния сервисного центра необходимо осуществить следующие мероприятия:

- 1) разработка и внедрение системы мониторинга и контроля дебиторской задолженности;
- 2) внедрение 100 % предоплаты или предоставление дополнительной скидки покупателю при осуществлении 100 % предоплаты;
- 3) разработка и внедрение системы мониторинга кредиторской задолженности;
- 4) проведение активной рекламной кампании для привлечения новых клиентов;
- 5) развитие новых направлений ведения бизнеса.

Рассмотрим каждое мероприятие подробнее.

Дебиторскую задолженность сервисного центра «ProFix» составляет задолженность покупателей за выполненные услуги, а также задолженность поставщиков по поставке запасных частей.

Задолженность поставщиков по поставке запасных частей образуется за счет того, что согласно договору сервисный центр при заказе у поставщика осуществляет 100 % предоплату, а поставщик обязуется в течение 21 дня поставить заказанные и оплаченные комплектующие. Поэтому данную дебиторскую задолженность можно считать нормальной.

Кроме задолженности поставщиков по поставке комплектующих дебиторскую задолженность образует задолженность покупателей по оплате выполненных услуг.

В настоящее время сервисный центр осуществляет следующую схему взаимодействия с покупателями: покупатель оставляет заказ на выполнение услуг и оплачивает стоимость необходимых для этого комплектующих, оставшуюся сумму покупатель оплачивает после выполнения услуг. Так как зачастую

выполнение услуг осуществляется в одном месяце, а их оплата происходит в следующем, то у компании образуется дебиторская задолженность на конец месяца. В настоящее время вся дебиторская задолженность покупателей является нормальной (не просроченной), поэтому для ее снижения пока не требуется никаких мероприятий. Но в будущем необходимо обратить внимание руководителя на рост дебиторской задолженности, тщательно отслеживать ее образование и время погашения. Также в будущем необходимо пересмотреть политику взаиморасчетов с покупателями для снижения дебиторской задолженности и ускорения ее возврата. К таким методам можно отнести внедрение 100 % предоплаты или предоставление дополнительной скидки покупателю при осуществлении 100 % предоплаты.

Кредиторскую задолженность сервисного центра «ProFix» составляет задолженность компании перед сотрудниками по выплате заработной платы.

Рост кредиторской задолженности обусловлен ростом заработной платы. Поэтому данное явление не требует дополнительных мероприятий по снижению уровня кредиторской задолженности.

При этом в ходе проведенного анализа был выявлен рост зависимости компании от заемных средств, т. е. снижение стоимости собственного капитала и увеличение стоимости заемного капитала. Для того чтобы избежать дальнейшего роста зависимости сервисного центра от заемного капитала необходимо провести мероприятия по увеличению объема собственных средств. Одними из направлений является увеличение объема денежных средств и нераспределенной прибыли компании. Данные статьи бухгалтерского баланса формируются за счет чистой прибыли компании, увеличение которой во многом зависит от объемов получаемой выручки от реализации услуг.

Анализ, проведенный во второй главе данной выпускной квалификационной работы, показал, что выручка компании снижается.

Сервисный центр «ProFix» на данном этапе развития осуществляет свою хозяйственную деятельность только в одном направлении. Именно оно является основным видом деятельности, который приносит компании всю прибыль. Поэтому для увеличения объемов получаемой прибыли компании можно рекомендовать привлечение новых клиентов для расширения клиентской базы и расширение направлений осуществления хозяйственной деятельности. Но компания является достаточно молодой и не имеет необходимых средств на освоение новых рынков, поэтому основным и единственным направлением увеличения объемов получаемой прибыли компании в настоящее время является расширение клиентской базы путем привлечения новых покупателей. Наиболее эффективным методом привлечения новых клиентов в компанию является реклама.

В настоящее время компания не применяет рекламу для привлечения клиентов. Одним и единственным из рекламных инструментов, который применяет сервисный центр, является вывеска над офисом. Поэтому компании необходимо разработать эффективную рекламную кампанию для привлечения

новых клиентов. Существует несколько каналов коммуникации рекламной кампании:

- 1) реклама на ТВ;
- 2) реклама на радио;
- 3) реклама в социальных сетях;
- 4) интернет реклама;
- 5) реклама в газетах;
- 6) листовки;
- 7) баннеры.

Г. Снежинск является достаточно небольшим городом, поэтому применение тех или иных рекламных инструментов, которые являются эффективными в больших городах, не возможно. Так, например, в г. Снежинск не является эффективным размещение рекламы на досках объявлений, реклама на радио и ТВ, а также раздача листовок.

При этом большая яркая вывеска над входом и реклама в местных газетах являются самыми эффективными.

Для привлечения клиентов предлагается использовать рекламу в местных печатных СМИ.

Реклама в местных газетах – относительно не дорогостоящий и эффективный вид рекламы. Он имеет немаловажное преимущество перед рекламой на радио: читатель уделяет внимание рекламе по своему желанию.

Еще одним важным преимуществом рекламы в прессе является неограниченность просмотров рекламного объявления.

В Снежинске активно распространяются три газеты:

- «Окно»;
- «Метро»;
- «ИнфоБанк».

«Метро» и «ИнфоБанк» распространяются среди жителей города бесплатно, поэтому реклама, напечатанная в них, дойдет до каждого жителя города.

Газета «Окно» является платной, но наиболее известной в городе и ее покупает каждый третий совершеннолетний житель города.

Поэтому размещение рекламы в данных печатных СМИ является одним из наиболее эффективных для привлечения клиентов.

Стоимость блочного объявления в каждой из газет составляет 250 рублей.

Газеты выпускаются еженедельно, т. е. 4 раза в неделю. Таким образом, ежемесячные расходы сервисного центра составят:

$$250 \cdot 3 \cdot 4 = 3\,000 \text{ рублей.}$$

Размещение рекламы предполагается в течение 6 месяцев.

Согласно статистике применение рекламы позволит увеличить объемы продаж услуг в первый месяц на 5 %, во второй – на 10 %, в третий месяц на 15 % и последующие месяцы на 20 %.

3.2. Прогноз изменения финансового состояния компании

Рассмотрим, как повлияют предложенные мероприятия на финансовое состояние сервисного центра.

В таблице 14 представлены плановые показатели финансовой деятельности сервисного центра «ProFix».

Таблица 14 – Плановые показатели финансовой деятельности сервисного центра «ProFix»

в руб.

Показатели	Июнь 2018	Июль 2018	Август 2018	Сентябрь 2018	Октябрь 2018	Ноябрь 2018
Выручка	37 583	41 341	47 542	57 050	68 460	82 152
Себестоимость	28 910	31 801	36 571	43 885	52 662	63 194
Коммерческие расходы	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Прибыль до налогообложения	5673	6540	7971	10 165	12 799	15 958
Чистая прибыль	4538	5232	6377	8132	10 239	12 767
Денежные средства	19 898	25 130	31 507	39 639	49 878	62 645
Запасы	2054	2054	2054	2054	2054	2054

Окончание таблицы 14

Показатели	Июнь 2018	Июль 2018	Август 2018	Сентябрь 2018	Октябрь 2018	Ноябрь 2018
Дебиторская задолженность	1588	1588	1588	1588	1588	1588
Кредиторская задолженность	3763	3763	3763	3763	3763	3763

Как можно заметить из таблицы 14 объемы выручки и чистой прибыли в планируемом периоде имеют тенденцию к росту. Данная тенденция представлена на рисунке 13.

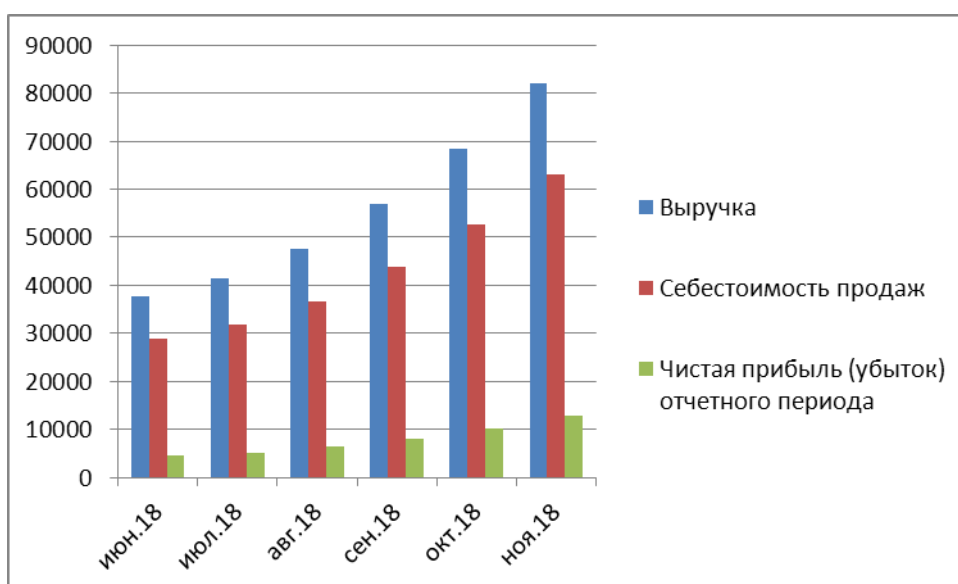


Рисунок 13 – Динамика выручки, себестоимости и чистой прибыли сервисного центра «ProFix» в планируемом периоде

Исходя из полученных данных, определим экономический эффект предложенных мероприятий и рассчитаем планируемые показатели

платежеспособности и ликвидности сервисного центра и сравним их с фактическими.

Экономический эффект от внедрения мероприятий – это разница между планируемым приростом выручки, вызванного предлагаемыми мероприятиями, и расходами на эти мероприятия.

Для определения экономического эффекта применяют следующую формулу

$$\mathcal{E} = (B_{\text{п}} - Z) - B_{\text{ф}}, \quad (16)$$

где \mathcal{E} – экономический эффект от внедрения мероприятий;

$B_{\text{п}}$ – планируемый показатель выручки;

Z – затраты на проведение мероприятий;

$B_{\text{ф}}$ – выручка за последний период.

Таким образом, экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий составит (таблица 15):

Таблица 15 – Расчет экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий

в руб.

Показатель	Значение показателя						Итого
	37 583	41 341	47 542	57 050	68 460	82 152	
Планируемая выручка	37 583	41 341	47 542	57 050	68 460	82 152	334 128
Затраты на реализацию мероприятий	3000	3000	3000	3000	3000	3000	18 000
Выручка предыдущего периода	32 567	41 439	45 954	39 727	32 966	29 343	221 996
Экономический эффект							94 132

Таким образом, экономический эффект от предложенных мероприятий составит 94 132 рубля.

Далее рассчитаем планируемые показатели платежеспособности и ликвидности сервисного центра и сравним их с фактическими (таблица 16)

Таблица 16 – Планируемые показатели платежеспособности и ликвидности сервисного центра «ProFix»

Показатель	Февраль 2018	Июнь 2018	Июль 2018	Август 2018	Сентябрь 2018	Октябрь 2018	Ноябрь 2018
Коэффициент абсолютной ликвидности	4,1	5,3	6,7	8,4	10,5	13,3	16,6
Коэффициент срочной ликвидности	4,5	5,7	7,1	8,8	11,0	13,7	17,1
Коэффициент текущей ликвидности	5,1	6,3	7,6	9,3	11,5	14,2	17,6

На основе полученных данным построим график динамики значений данных показателей (рисунок 14).

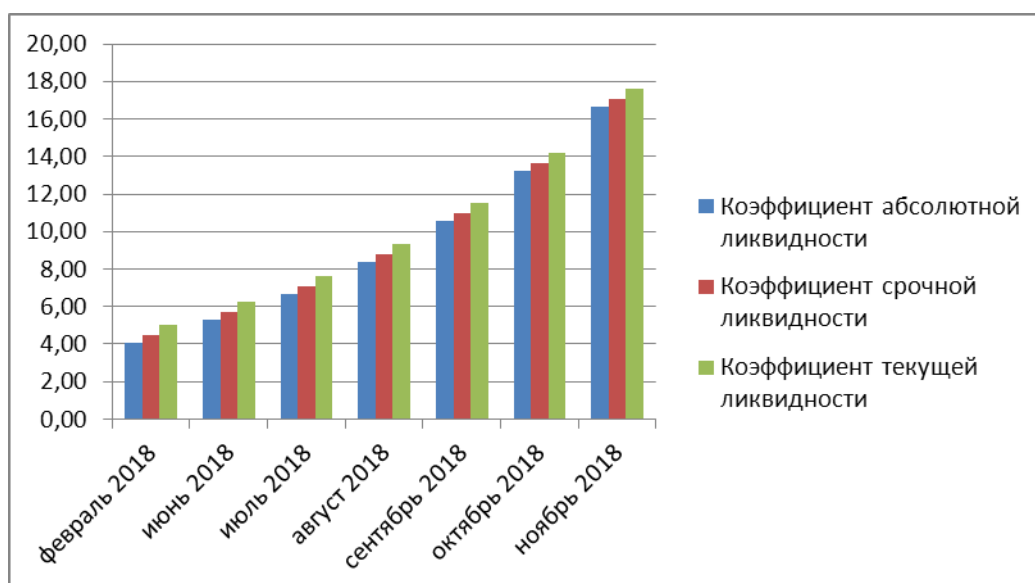


Рисунок 14 – Динамика планируемых показателей ликвидности сервисного центра «ProFix»

Как видно из рисунка 14 показатели ликвидности и платежеспособности сервисного центра вырастут в планируемом периоде после реализации предлагаемых мероприятий.

Далее рассчитаем планируемые показатели финансовой устойчивости компании (таблица 17).

Таблица 17 – Планируемые показатели финансовой устойчивости

Показатель	Февраль 2018	Июнь 2018	Июль 2018	Август 2018	Сентябрь 2018	Октябрь 2018	Ноябрь 2018
Кoeffициент автономии	0,80	0,84	0,87	0,89	0,91	0,93	0,94
Кoeffициент финансирования	4,05	5,26	8,34	10,50	13,22	16,62	16,62
Кoeffициент обеспеченности собственными средствами	0,80	0,84	0,89	0,91	0,93	0,94	0,94
Кoeffициент маневренности	1,00	1	1	1	1	1	1
Кoeffициент финансовой устойчивости	0,80	0,84	0,89	0,91	0,93	0,94	0,94
Кoeffициент финансового левериджа	0,25	0,19	0,15	0,12	0,10	0,08	0,06

Динамика изменения рассчитанных показателей представлена на рисунках 15 и 16.

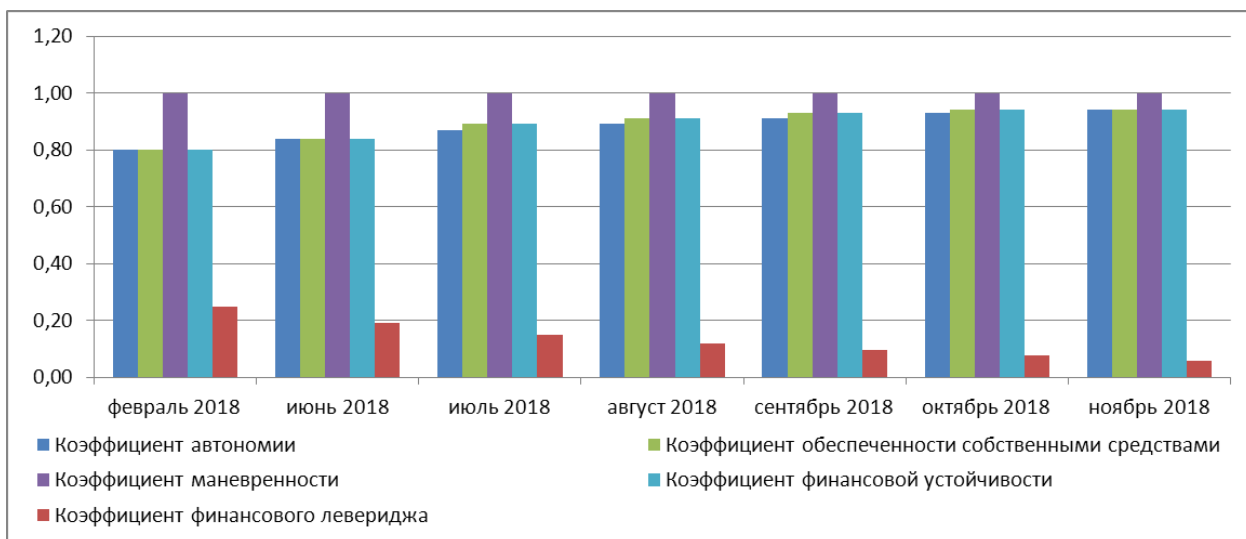


Рисунок 15 – Динамика изменения планируемых показателей финансовой устойчивости сервисного центра «ProFix»

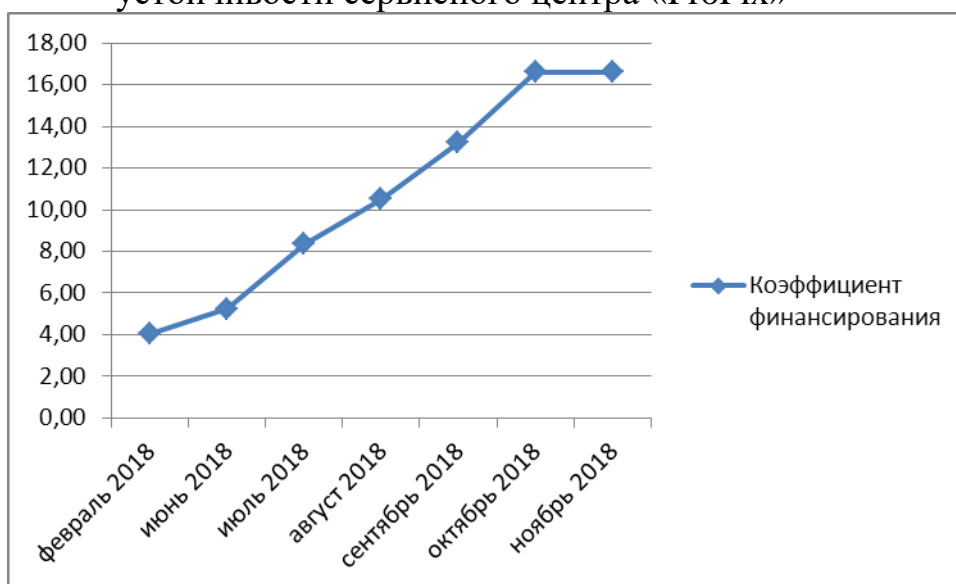


Рисунок 16 – Динамика изменения планируемых показателей коэффициента финансирования сервисного центра «ProFix»

Из рисунков 15 и 16 видно, что планируемые показатели финансовой устойчивости имеют тенденцию к росту. При этом значения коэффициента финансового левериджа снижается, что говорит о снижении зависимости предприятия от заемного капитала.

Таким образом, можно утверждать, что предложенные мероприятия являются эффективными.

Выводы по разделу 3

В третьем разделе, исходя из выявленных проблем финансового состояния сервисного центра «ProFix», были предложены следующие мероприятия:

- 1) разработка и внедрение системы мониторинга и контроля дебиторской задолженности;

- 2) внедрение 100 % предоплаты или предоставление дополнительной скидки покупателю при осуществлении 100 % предоплаты;
- 3) разработка и внедрение системы мониторинга кредиторской задолженности;
- 4) проведение активной рекламной кампании для привлечения новых клиентов;
- 5) развитие новых направлений ведения бизнеса.

В настоящее время кредиторская и дебиторская задолженность являются нормальной и не требуют дополнительных мероприятий по их снижению, но руководству компании необходимо постоянно отслеживать их объем и причины появления.

При дальнейшем росте дебиторской задолженности компании необходимо пересмотреть и разработать новую политику взаиморасчетов с клиентами сервисного центра.

Для увеличения размера выручки компании было предложено разработать рекламную кампанию, которая заключается в размещении рекламы в местных печатных СМИ.

Стоимость предложенных мероприятий составляет 36 000 рублей в год. При этом увеличение объема выручки предполагается на 20 % к концу реализации данных мероприятий.

Экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий составляет 94 132 рублей. Также для определения эффективности предложенных мероприятий были рассчитаны показатели платежеспособности и ликвидности, а также показатели финансовой устойчивости.

По данным показателям в настоящее время наблюдается тенденция к снижению их значений. После предложенных мероприятий можно наблюдать стабильный рост на протяжении всего планируемого периода.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования мною были изучены теоретические основы анализа финансового состояния предприятия и на основе изученных материалов проведен анализ финансового состояния сервисного центра «ProFix».

Сервисный центр «ProFix» – небольшая компания по ремонту компьютеров и периферийного оборудования. Был открыт 10 августа 2017 года. Основным направлением деятельности сервисного центра является ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования.

Изучение теоретических материалов анализа финансового состояния предприятия дало следующие результаты:

Финансовое состояние предприятия – способность предприятия финансировать свою деятельность. Его можно охарактеризовать следующими параметрами:

- финансовые ресурсы, необходимые для нормального функционирования предприятия;
- целесообразность размещения финансовых ресурсов;
- эффективность использования финансовых ресурсов;
- финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами;
- платежеспособность предприятия;
- финансовая устойчивость предприятия.

Выделяют следующие виды финансового состояния предприятия:

- устойчивое;
- неустойчивое;
- кризисное.

Для управления финансовым состоянием предприятием необходимо производить периодический финансовый анализ, который основан на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия.

Финансовый анализ осуществляется по следующим этапам:

- 1) общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период;
- 2) анализ ликвидности баланса;
- 3) анализ финансовой устойчивости предприятия;
- 4) анализ ликвидности и платежеспособности предприятия;
- 5) анализ деловой активности;
- 6) анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Основным источником данных для проведения анализа финансового состояния предприятия является Бухгалтерский баланс предприятия. Дополнительными же источниками информации являются:

- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- приложение к бухгалтерскому балансу;

- пояснительная записка;
- итоговая часть аудиторского заключения.

Анализ финансового состояния компании показал следующие результаты.

1. Общая сумма имущества компании за анализируемый период выросла.
2. За рассматриваемый период стоимость собственных источников формирования имущества выросла за счет роста нераспределенной прибыли. Заемные средства формирования имущества компании также выросли за счет роста кредиторской задолженности.

3. Сервисный центр не имеет внеоборотных активов. Имущество компании на 100 % состоит из оборотных активов.

4. Наибольшую долю в структуре источников формирования имущества компании имеет уставный капитал. При этом с развитием компании, образованием нераспределенной прибыли и ее ростом, а также ростом кредиторской задолженности доля уставного капитала снижается.

5. Компания в состоянии покрыть все свои обязательства за счет собственных средств.

6. Несмотря на высокие значения коэффициентов ликвидности, их значения снижаются, что говорит о негативной тенденции ликвидности и платежеспособности компании, а также о том, что в будущем возможно компании не сможет в полной мере рассчитываться по своим долгам.

7. На всем анализируемом периоде сервисный центр имеет абсолютную финансовую устойчивость. Что говорит о независимости компании от кредитных средств. Финансовая устойчивость сервисного центра имеет тенденцию к неудовлетворительному состоянию, а также увеличению зависимости сервисного центра от заемных средств и сокращении собственных средств.

8. Деловая активность компании в настоящее время характеризуется положительно, но наблюдается ухудшение положения и снижение деловой активности компании.

9. Все значения коэффициентов рентабельности неотрицательны и имеют положительную динамику, что говорит об эффективности использования активов сервисного центра и эффективности его деятельности.

Таким образом, не смотря на то, что компания в настоящее время имеет положительные характеристики финансового состояния, но наблюдается тенденция к его ухудшению, а именно к снижению платежеспособности.

Исходя из выявленных проблем финансового состояния сервисного центра «ProFix», были предложены мероприятия по увеличению чистой прибыли компании путем проведения рекламной кампании для привлечения новых клиентов. Для этого была разработана рекламная кампания, которая заключается в размещении рекламы в местных печатных СМИ.

Стоимость предложенных мероприятий составляет 36 000 рублей в год. При этом увеличение объема выручки предполагается на 20 % к концу реализации данных мероприятий. Экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий составляет 94 132 рубля.

Так же для определения эффективности предложенных мероприятий были рассчитаны показатели платежеспособности и ликвидности, а также показатели финансовой устойчивости. По данным показателям в настоящее время наблюдается тенденция к снижению их значений. После предложенных мероприятий можно наблюдать стабильный рост на протяжении всего планируемого периода.

Так в дальнейшем руководству компании рекомендовано разработать системы мониторинга и контроля дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные мероприятия позволят компании получать актуальную информацию о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, оперативно реагировать на образование просроченной дебиторской задолженности и контролировать соотношение собственных и заемных средств.

Все предложенные мероприятия позволят компании сохранить и укрепить существующее финансовое состояние, а также улучшить его.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: учебное пособие / В.В. Артюшин. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 120 с.
2. Бланк, И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, Эльга, 2015. – 672 с.
3. Бланк, И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, Эльга, 2016. – 784 с.
4. Бланк, И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – М.: Эльга, 2015. – 778 с.
5. Бланк, И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, Эльга, 2013. – 496 с.
6. Боровкова, С.И. Анализ финансового состояния предприятия на основе бухгалтерской отчетности / С.И. Боровкова. // Гуманитарные научные исследования. – 2017. – № 5. – <http://human.snauka.ru/2017/05/23831>
7. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – М.: СПб–Питер, 2017. – 432 с.
8. Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский. – М.: Книга по требованию, 2013. – 576 с.
9. Гиляровская, Л.Т. Бухгалтерский учет финансовых резервов предприятия / Л.Т. Гиляровская, Л.А. Мельникова. – М.: СПб–Питер, 2015. – 192 с.
10. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник / Т.И. Григорьева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 486 с.
11. Детмер, У. Производство с невероятной скоростью. Улучшение финансовых результатов предприятия (+ CD-ROM) / У. Детмер, Э. Шрагенхайм. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 336 с.
12. Евдокимова, Н. Перспективный анализ и формирование финансовой стратегии предприятия / Н. Евдокимова. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. – 116 с.
13. Ерина, Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия. учебное пособие / Е.С. Ерина. – М.: МГСУ, 2013. – 391 с.
14. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега–Л, 2013. – 349 с.
15. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 285 с.
16. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 336 с.
17. Журавлева, Т.А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Т.А. Журавлева. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 23. – С. 12–16.

18. Журко, В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел: учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 239 с.
19. Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия / Е.В. Игнатьева. // Молодой ученый. – 2015. – № 5. – С. 272–275. – <https://moluch.ru/archive/85/15991/>
20. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 470 с.
21. Калининой, А. Комплексный экономический анализ предприятия. Краткий курс / Под редакцией Н. Войтоловского, А. Калининой. – М.: Питер, 2015. – 256 с.
22. Кельчевская, Н.З. Комплексный анализ и целевое прогнозирование финансового состояния предприятия / Н.З. Кельчевская, И.О. Зимненко. // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2. – С. 90–94.
23. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 293 с.
24. Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 392 с.
25. Лисова, М.Э. Методика анализа финансового состояния предприятия / М.Э. Лисова. // Студенческий форум: электрон. научн. журн. – 2017. – № 20 (20). – <https://nauchforum.ru/journal/stud/20/27764>
26. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2016. – 214 с.
27. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 575 с.
28. Мешкова Г.В. Бухгалтерские риски: сущность, проблемы управления и пути их сокращения / Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI Межд. науч.-практ. конф. – Краснодар: КубГАУ, 2015.
29. Мешкова, Г.В. Возникновение налоговой оптимизации в России / Г.В. Мешкова. // Международный научно-исследовательский журнал. Екатеринбург. – 2016. – № 2 (44) Часть 1. – С. 31–32.
30. Мешкова, Г.В. Организация системы внутреннего контроля при аутсорсинге бухгалтерского и налогового учета / Г.В. Мешкова. // Международный научно-исследовательский журнал. Екатеринбург. – 2016. – № 2 (44) Часть 1. – С. 32–35.
31. Мешкова, Г.В. Налоговые расчеты как элемент учетной политики в целях налогообложения / Г.В. Мешкова. // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 2 – <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/63170>
32. Мешков, С.А. Современные проблемы экономической безопасности рынка земли и пути их решения / С.А. Мешков. // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 37. – С. 152–155.

33. Мешков, С.А. Угрозы экономической безопасности в сфере земельных отношений / С.А. Мешков. // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2014. – № 2 (130). – С. 63–69.
34. Неудачин, В.В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин. – М.: Дело, 2014. – 618 с.
35. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент страховой организации: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям (080105) «Финансы и кредит», (080109) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 431 с.
36. Овчинников, В.В. Финансовый анализ с использованием ЭВМ / В.В. Овчинников. – М.: КноРус, 2013. – 272 с.
37. Особенности бухгалтерского учета и экономического анализа предприятий бытового обслуживания населения. – М.: Форум, 2014. – 408 с.
38. Первова, О.Ю. Теоретические аспекты управления финансовыми потоками организации / О.Ю. Первова. // Российское предпринимательство. – 2013. – № 13. – С. 112–117.
39. Полтева, Т.В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности / Т.В. Полтева, Н.В. Мингалев. // Карельский научный журнал. – 2013. – № 4. – С. 36.
40. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.Е. Румянцева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 381 с.
41. Савицкая, Г.В. Анализ финансового состояния предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Мир, 2017. – 495 с.
42. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 639 с.
43. Смекалов, П.В. Анализ финансовой отчетности предприятия / П.В. Смекалов, Д.Г. Бадмаева, С.В. Смолянинов. – М.: Проспект Науки, 2016. – 472 с.
44. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник. / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 287 с.
45. Тюрина, В.Ю. Сравнение отечественных методик проведения финансового анализа организации / В.Ю. Тюрина, Э.Р. Альмухаметова. // Молодой ученый. – 2013. – № 11.
46. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций). – М.: Инфра-М, Финансы и статистика, 2015. – 336 с.
47. Фомин, В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / В.П. Фомин, Ю.А. Татаровский. // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №4. – С. 355
48. Татаровский, Ю.А. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 6. – С 7–11.
49. Хелферт, Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. – М.: Аудит, Юнити, 2015. – 663 с.

50. Шадрина, Г.В. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Г.В. Шадрина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 515 с.
51. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 176 с.
52. Экономика организации (предприятия): учебник / Н.А. Сафронов. – М.: Инфра–М, 2014. – 253 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс Сервисного центра «ProFix» за 2017–2018 г.г.
Бухгалтерский баланс сервисного центра «ProFix» за 2017–2018 г.г.
представлен в таблице А.1.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс Сервисного центра «ProFix» за 2017–
2018 г.г.

в руб.

Статья баланса	31.08. 2017	30.09. 2017	31.10. 2017	30.11. 2017	31.12. 2017	30.01. 2018	28.02. 2018
Актив							
1. Внеоборотные активы							
Итого по разделу 1:	0	0	0	0	0	0	0
2. Оборотные активы							
Запасы:	986	1162	1205	1730	1862	2717	2054
Дебиторская задолженность	874	1044	1057	935	929	376	1588
Денежные средства	9247	10 713	11 252	11 860	13 174	14 289	15 359
Итого по разделу 2:	11 107	12 919	13 514	14 525	15 965	17 382	19 001
БАЛАНС	11 107	12 919	13 514	14 525	15 965	17 382	19 001
Пассив							
3. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	120	589	1120	1811	2819	3790	5238
Итого по разделу 3:	10 120	10 589	11 120	11 811	12 819	13 790	15 238
4. Долгосрочные обязательства							
Итого по разделу 4:	0	0	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	987	1652	2046	2700	3146	3592	3763
Итого по разделу 5:	987	2330	2394	2714	3146	3592	3763
БАЛАНС	11 107	12 919	13 514	14 525	15 965	17 382	19 001

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах Сервисного центра «ProFix» за 2017–2018 г.г.

Отчет о финансовых результатах Сервисного центра «ProFix» за 2017–2018 г.г. представлен в таблице Б.1.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах Сервисного центра «ProFix» за 2017–2018 г.г.

в руб.

Наименование показателя	авг.17	сен.17	окт.17	ноя.17	дек.17	январ.18	фев.18
Выручка	20 935	32 567	41 439	45 954	39 727	32 966	29 343
Себестоимость продаж	20 785	31 981	40 775	45 090	38 467	31 752	27 533
Валовая прибыль (убыток)	150	586	664	864	1260	1214	1810
Коммерческие расходы							
Управленческие расходы							
Прибыль (убыток) от продаж	150	586	664	864	1260	1214	1810
Прочие доходы и расходы							
Прибыль (убыток) до налогообложения	150	586	664	864	1260	1214	1810
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	30	117	133	173	252	243	362
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	120	469	531	691	1 008	971	1448