

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.т.н., доцент

_____ А.В.Прохоров
_____ 2019 г.

Анализ эффективности финансовой деятельности предприятия ООО
«Златоустовский Водоканал»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ 38.03.01.2019.352.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент

_____ О.Е.Матушкина
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ДО-406

_____ А.Р.Гизатулин
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
к.э.н., доцент

_____ И.И. Гурсукова
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Гизатулин А.О. Анализ эффективности финансовой деятельности предприятия ООО «Златоустовский Водоканал». – Челябинск: ЮУрГУ, Сот, 2019, 84 с., 13 ил., 21 табл., библиогр. список – 40 наим.

Выпускная квалификационная работа имела целью разработку рекомендаций по повышению эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский Водоканал».

В первом разделе работы исследуются сущность и факторы эффективности, а также методические подходы к оценке эффективности финансовой деятельности предприятия. Обобщаются резервы повышения эффективности финансовой деятельности предприятия.

Во втором разделе работы приводится общая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал». Проводится комплексная оценка эффективности финансовой деятельности предприятия, выявляются резервы ее повышения.

В третьем разделе работы разрабатываются рекомендации по повышению эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский Водоканал», которые направлены на снижение затрат энергоресурсов и улучшение управления клиентской дебиторской задолженностью.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	9
1.1 Сущность эффективности как экономической категории	9
1.2 Методические подходы к оценке эффективности финансовой деятельности предприятия	16
1.3 Факторы и результаты повышения эффективности финансовой деятельности предприятия	28
2 КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ «ВОДОКАНАЛ»	34
2.1 Общая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал»	34
2.2 Анализ динамики, структуры прибыли и рентабельности ООО «Златоустовский «Водоканал»	38
2.3 Комплексный анализ эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал»	49
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ВОДОКАНАЛ»	63
3.1 Экономическое обоснование рекомендаций по повышению эффективности финансовой деятельности предприятия	63
3.2 Оценка разработанных рекомендаций на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	77
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	81

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В современных условиях рыночной экономики конкурентоспособность предприятий и целесообразность их функционирования в будущем основывается, прежде всего, на эффективности их деятельности. Эффективность деятельности – понятие комплексное, а ее многосторонний контроль собственниками бизнеса и внешними организациями создает для предприятия экономическую среду, где эффективная деятельность – необходимое условие его существования и развития.

Экономистами выделено большое разнообразие видов эффективности, среди которых важное место занимает эффективность финансовой деятельности. Для того, чтобы предприятие успешно функционировало, ему требуются конкретные механизмы, которые оказывают влияние на производственную составляющую предприятия, финансовые инструменты, воздействие на деятельность предприятия через финансовые рычаги, применяемые в финансовой политике. Отсюда следует вывод, что эффективность политики управления производственной системой предприятия зависит от качества разработанной и применяемой финансовой политики.

Эффективность финансовой деятельности служит залогом финансовой привлекательности для внешних инвесторов, контрагентов по финансово-хозяйственной деятельности, а также собственников предприятия. Эффективность финансовой деятельности как уровень достижения наилучшего результата при наименьших затратах измеряется различными показателями. В связи с этим приобретает огромное значение анализ и оценка эффективности финансовой деятельности предприятия.

Исследования в области повышения эффективности деятельности предприятия являются постоянно актуальными, необходимость в которых возникает каждый раз раз, когда меняются экономические условия или когда появляются новые, более эффективные методы управления. Необходимо контролировать и анализировать ситуацию, изыскивая при этом пути повышения эффективности

финансовой деятельности, что определяет актуальность темы исследования. Повышение эффективности финансовой деятельности – важнейшая задача, от решения которой зависит жизнеспособность и успех развития предприятия.

Объект исследования – ООО «Златоустовский «Водоканал», которое оказывает услуги по водоснабжению и водоотведению населению и организациям г. Златоуста.

Предмет исследования – финансовая деятельность ООО «Златоустовский «Водоканал» и ее эффективность.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал».

Для достижения цели работы ее основными задачами являются:

1) Раскрыть теоретические основы оценки эффективности финансовой деятельности предприятия.

2) Провести комплексную оценку эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский Водоканал», выявить резервы ее повышения.

3) Разработать рекомендации по повышению эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал», оценить эффект от их внедрения.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы базируется на исследовании методологии и теории по проблемам экономической оценки эффективности финансовой деятельности предприятия, изложенным в работах российских и зарубежных экономистов. Исследованию сущности эффективности деятельности уделено достаточно много внимания в работах таких авторов как Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, Е.И. Иванова, М.В. Мельник, В.И. Шлейникова, М. Мескон, А. Альберт Ф. Хедоури, Р. Каплан, Д. Нортон, К.Р. Макконнел, С.Л. Брю и других авторов. Исследованию финансовой эффективности и факторов, ее определяющих, посвящены работы В.В. Ковалева, М.Н. Крейниной, И.В. Коврижных, А.П. Суворовой, И.В. Бережной и других.

Методологической основой выпускной квалификационной работы послужила методология финансового анализа, изложенная в отечественной литературе. Методология и техника проведения финансового анализа широко рассматривается в учебной литературе таких авторов как В.Г. Артеменко, С.А. Граниной, Т.И. Григорьевой, Л.В. Донцовой, Д.В. Ендовицкого, О.В. Ефимовой, Н.В. Киреевой, В.В. Ковалева, В.Г. Когденко, Г.В. Савицкой и многих других авторов. При исследовании методического инструментария оценки финансовой эффективности предприятия применялись статьи из периодических экономических изданий, таких как «Современная экономика: проблемы и решения», «Финансы и кредит», «Аудит и финансовый анализ», «Экономический анализ: теория и практика» и других.

Информационной базой исследования в выпускной квалификационной работе послужили бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Златоустовский Водоканал» за 2016–2018 гг., внутренние нормативные документы предприятия.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что полученные результаты являются достаточно обоснованными, что подтверждено соответствующими расчетами, и могут быть приняты во внимание руководством предприятия с целью повышения финансовой эффективности деятельности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность эффективности как экономической категории

В любой сфере деятельности ключевым фактором, оправдывающим или отрицающим конкретные формы и методы этой деятельности, является ее эффективность. Оценка эффективности любого предприятия является чрезвычайно важным и необходимым параметром.

В экономической литературе понятие «эффективность» является одним из наиболее распространенных и актуальных. Ему посвящено множество научных трудов и исследований, даны общие и множество частных трактовок этого понятия, рассмотрены основы его формирования и предложены различные методы измерения. Следует отметить, что понятие «эффективность» произошло оно от латинского *effectivus* – достигающий определенного эффекта, нужного результата. Научные дискуссии относительно теоретических, методических и прикладных аспектов проблемы эффективности ведутся десятилетиями. Впервые понятие «эффективность» употребили в своих работах такие экономисты, как Вильям Пети (1623–1687 гг.) и Франсуа Кенэ (1694–1774 гг.), для оценки результативности тех или иных правительственных или частных действий [33].

Расчеты экономической эффективности проводятся как для предприятий, так и для отдельных отраслей народного хозяйства, в связи с чем различают эффективность на макроэкономическом и микроэкономическом уровне. Определяются также локальные виды эффективности, например, эффективность производства, инвестиций, капитальных вложений, процессов и т.д. При этом проблемы эффективности предприятий всегда выдвигаются на первый план, так как от эффективности производства, возможностей национальных предприятий производить конкурентоспособную продукцию в решающей степени зависит уровень развития российской экономики. Поэтому в настоящей работе речь пойдет об эффективности на уровне предприятия.

Эффективность деятельности предприятия – достаточно сложное комплексное понятие. Для эффективного функционирования предпринимательской структуры необходим баланс интересов всех участников деятельности: собственников, менеджеров и рядового персонала. Несмотря на то, что все они заинтересованы в эффективном функционировании предприятия, каждый из них вкладывает в понятие «эффективность» совершенно разный смысл. Так, для собственников эффективность, прежде всего, выражается в повышении финансовых результатов (прибыли, рентабельности), росте стоимости предприятия и его акций в долгосрочном периоде. Менеджеры стремятся улучшить показатели деятельности в краткосрочном периоде, часто преследуя свои цели – получение вознаграждения, которое зависит от результатов деятельности. Рядовые сотрудники заинтересованы в достойном уровне заработной платы и в стабильно хороших условиях труда. Все это говорит о том, что необходим многосторонний подход к понятию эффективности, учитывающий особенности поведения всех без исключения участников экономических отношений.

Для формирования понятийного аппарата категории эффективности проведен анализ информационных источников, показавший, что понятие «эффективность» многозначно, а устоявшегося определения не существует. В общем виде эта экономическая категория характеризуется такими понятиями, как «эффект», «результат», «ресурсы», «затраты», и определяется как синоним с категориями результативности, экономичности, оптимальности, производительности.

Изучение современной учебной и научной литературы позволило выделить следующие трактовки понятия «эффективность».

По определению М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури эффективность – это внутренняя эффективность, экономичность, которая оценивает наилучшее использование ресурсов» [22]. В соответствии с трактовкой Р. Каплана, Д. Нортонa эффективность – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как соотношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [18]. По

мнению авторов К.Р. Макконнела и С.Л. Брю эффективность – комплексный показатель стремления к конечному результату, а также вариант правильности, точности направления к конечному результату [26].

Российские экономисты также оперируют различными понятиями эффективности. Авторы Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева дают следующее определение «Экономическая эффективность – это способность организации к выполнению поставленной цели с использованием большего или меньшего количества ресурсов» [13].

Еще одна точка зрения представлена группой авторов Е.И. Ивановой, М.В. Мельник и В.И. Шлейниковой. По их мнению, понятие «экономическая эффективность» показывает, насколько хорошо организация использует свои ресурсы для производства товаров, услуг, тесно связана с такими понятиями, как продукция (товары и услуги), произведенные для удовлетворения потребности клиентов, источники (человеческие, финансовые, материальные ресурсы, оборудование, средства обслуживания, информация, энергия и т.д.), уровень обслуживания и производительность [15].

По мнению В.В. Ковалева «эффективность – это соотношение между полученным результатом и некоторой характеристикой фактора (ресурса), использованного для достижения данного результата». Экономическая эффективность деятельности организации, по мнению данного автора, характеризуется тремя факторами: деловой активностью, прибылью и рентабельностью финансово-хозяйственной деятельности [20].

По определению И.А. Сеницыной «Эффективность – это всегда определенное соотношение (результата с целями или результата с расходами на его получение), т.е. величина относительная, данная категория носит управленческий характер и отображает, прежде всего, степень достижения поставленных целей» [32].

Обобщив представленные определения, можно сделать вывод, что мнения авторов разделились на четыре условные группы, в связи с которыми под эффективностью понимается:

- отношение результата, эффекта к затратам или ресурсам;
- результат оптимального использования ресурсов;
- достижение целей предприятия;
- достижение высокого результата в рамках производственной деятельности.

Обобщение всех представленных подходов позволяет уточнить содержание категории «эффективность». Под эффективностью будем понимать отношение результата к затратам деятельности организации, зависящее от создания оптимальных условий производства качественного продукта, характеризующееся достижением высоких финансовых показателей, соответствующих целям организации.

При этом следует различать понятия «эффект» и «эффективность». Эффект – абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в денежной оценке. Эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта [21].

Рассмотрение вопросов эффективности требует выделения и классификации видов эффективности, т.к. научно обоснованная классификация создает потенциальные возможности для совершенствования методов и приемов управления эффективностью предприятий. В то же время сложность классификации видов эффективности заключается в их многообразии. В экономической литературе встречаются различные классификации эффективности, представленные в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Классификация видов эффективности

Признак классификации	Виды эффективности
По сфере	<ul style="list-style-type: none"> – экономическая эффективность – рыночная эффективность – финансовая эффективность – социальная эффективность – технологическая эффективность – экологическая эффективность и др.
По виду деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность хозяйственной деятельности – эффективность финансовой деятельности – эффективность инвестиционной деятельности

Окончание таблицы 1.1

Признак классификации	Виды эффективности
По отношению к внешней среде	– внутренняя эффективность – внешняя эффективность
По масштабу	– эффективность предприятия в целом – эффективность структурных подразделений – эффективность отдельного работника
По степени значимости для организации	– тактическая эффективность – стратегическая эффективность
По отношению к объекту и субъекту управления	– эффективность производства – эффективность управления
По направлению деятельности	– эффективность производства – эффективность капитальных вложений – эффективность научно-технической подготовки производства – эффективность продаж – эффективность использования имущества организации
В зависимости от целей расчета	– экономичность – результативность – целесообразность
По видам оценки	– общая – сравнительная – интегральная

В соответствии с темой исследования особый интерес представляет эффективность финансовой деятельности. При этом финансовая деятельность – это деятельность, связанная с движением финансовых ресурсов предприятия, которые представляют собой денежные доходы и поступления, предназначенные для выполнения финансовых обязательств предприятия перед работниками, государством, контрагентами, кредитными учреждениями и прочими хозяйствующими субъектами экономики; а так же для осуществления затрат с целью развития процессов расширенного воспроизводства [7].

По мнению М.Н. Крейниной «Эффективность финансовой деятельности – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени». Далее автор отмечает, что в рыночной экономике финансовая эффективность организации по сути дела отражает конечные результаты ее деятельности [22].

По мнению И.В. Коврижных «Эффективность финансовой деятельности – способность организации посредством привлечения финансовых ресурсов в оборот и использования активов в процессе осуществления операционной деятельности генерировать экономические и финансовые результаты» [21].

Автор А.П. Суворова отмечает, что деятельность предприятия считается финансово эффективной, если она обеспечивает максимально возможное достижение желательного финансового результата, создает предпосылки для повышения эффективности бизнеса и доходов собственников [33].

Следовательно, под эффективностью финансовой деятельности предприятия можно понимать его способность привлекать финансовые ресурсы и использовать активы таким образом, чтобы генерировать достаточный финансовый результат для развития бизнеса и повышения доходов собственников.

Как было отмечено ранее, эффективность является сложной категорией, так как она складывается на предприятии или в отрасли под влиянием достаточно значительного числа как внешних, так и внутренних факторов, к которым относят экономические, правовые, социальные и другие. При этом необходимо учитывать, что внутренние факторы относятся к разряду контролируемых, то есть предприятие может ими управлять, а внешние, соответственно, к неконтролируемым факторам.

Классификация факторов, влияющих на эффективность российских предприятий представлена в таблице 1.2 [28].

Таблица 1.2 – Классификация факторов, влияющих на эффективность российских предприятий

Признак классификации	Классификация факторов	Факторы
Внешние факторы	Экономическая политика	Государственное регулирование Налоговая политика Антимонопольная политика
	Рыночная конъюнктура	Уровень конкуренции в отрасли Колебания спроса и цен на продукцию Наличие товаров-заменителей Изменчивость предпочтений клиентов
	Научно-технический прогресс	Уровень развития технологии и производства Активность в сфере изобретений, инноваций

Окончание таблицы 1.2

Признак классификации	Классификация факторов	Факторы
Внешние факторы	Социально-экономические условия	Уровень платежеспособного спроса Уровень образования и наличия квалифицированных трудовых ресурсов Средний уровень оплаты труда
	Экономико-географические	Наличие природных факторов производства Климатические условия Удаленность от основных поставщиков сырья и рынков сбыта продукции Уровень развития инфраструктуры
Внутренние факторы	Структура предприятия	Организационная структура Территориальная структура Масштабы производства Наличие собственных источников сырья
	Технология	Технологические условия производства Состояние основных фондов Производительность труда НИОКР
	Производство	Ассортимент продукции Структура и специфика издержек Нормы запасов сырья и материалов
	Маркетинг, сбыт, финансы	Маркетинговые исследования Система снабжения и сбыта Достаточность собственных оборотных средств Инвестиционный потенциал предприятия
	Персонал и прочее	Система управления персоналом Корпоративная культура Деловая репутация фирмы Стратегическое и оперативное планирование

Выделение факторов, определяющих эффективность функционирования предприятия, позволяет оценить степень их влияния и проанализировать динамику их изменений.

Таким образом, под эффективностью понимается отношение результата к затратам деятельности организации, зависящее от создания оптимальных условий производства качественного продукта, характеризующееся достижением высоких финансовых показателей, соответствующих целям организации. В настоящее время существуют различные классификации эффективности. Также на эффективность оказывает влияние множество факторов, как внутренних, так и внешних, для оценки влияния которых разработаны различные методики оценки.

1.2 Методические подходы к оценке эффективности финансовой деятельности предприятия

В настоящее время в условиях рыночной экономики конкурентоспособность предприятий и целесообразность их деятельности в будущем основывается, прежде всего, на эффективности их функционирования. Эффективность финансовой деятельности служит залогом финансовой привлекательности для внешних инвесторов, контрагентов по финансово-хозяйственной деятельности, а также собственников организации.

Эффективность финансовой деятельности предприятия оценивается в рамках комплексного анализа эффективности финансовой деятельности, под которым понимается системное комплексное исследование финансового состояния, позволяющее провести всестороннюю оценку финансовой деятельности организации, удовлетворяющую потребностям в информации широкому кругу пользователей, с целью оценки качества его деятельности. Комплексность анализа подразумевает использование определенной совокупности показателей [7].

Проблеме оценки эффективности финансовой деятельности предприятия уделяют внимание многие российские ученые. По методике В.В. Ковалева для анализа и оценки эффективности финансовой деятельности применяется углубленный финансовый анализ предприятия, который состоит из ряда последовательных этапов [20]:

- 1) Предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия (направленность хозяйственной деятельности, слабые стороны).
- 2) Анализ экономического потенциала предприятия, который включает вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса, анализ качественных сдвигов в имущественном положении.
- 3) Анализ финансового состояния предприятия, который включает оценку финансовой устойчивости и платежеспособности.
- 4) Анализ и оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности, включая деловую активность и рентабельность.

А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев также используют комплексную оценку эффективности деятельности предприятия, основанную на системе показателей. Показатели разделены на четыре группы [30]:

- 1) Обобщенные показатели рентабельности хозяйственной деятельности.
- 2) Показатели эффективности управления предприятием. Эффективность рассматривается как отношение прибыли к выручке от реализации.
- 3) Показатели деловой активности предприятия: отдачи совокупных активов, отдачи основных фондов, оборачиваемости основных и оборотных фондов, оборачиваемости запасов и затрат, оборачиваемости дебиторской задолженности, оборачиваемости собственного капитала.
- 4) Показатели ликвидности и рыночной устойчивости предприятия: коэффициент покрытия и ликвидности, автономии, обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами.

Эффективность достижения цели можно трактовать как получение более качественного результата при меньших затратах. Цель работы организации, и, в частности, финансовой деятельности, – это получение прибыли; следовательно, эффективность финансовой деятельности можно определить как получение более качественной прибыли. Под качественной прибылью подразумевается та прибыль, которая, во-первых, более стабильна от влияния прочих факторов по отношению к основной деятельности, т.е. более прогнозируемая; во-вторых, качественные показатели которой имеют положительную динамику [7].

Основным источником информации анализа прибыли являются данные отчета о финансовых результатах, а также пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Анализ следует начинать с общей оценки динамики величины и состава доходов, расходов и прибыли в вертикальном и горизонтальном разрезе отчета о финансовых результатах. Горизонтальный или временной анализ проводится на основе абсолютных и относительных (темпы прироста) показателей отчета о финансовых результатах. Вертикальный (структурный) анализ выявляет структурные изменения в составе прибыли.

Факторный анализ прибыли от продаж позволяет оценить резервы повышения эффективности производства, сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов. Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли от продаж представлена на рисунке 1.1 [31].

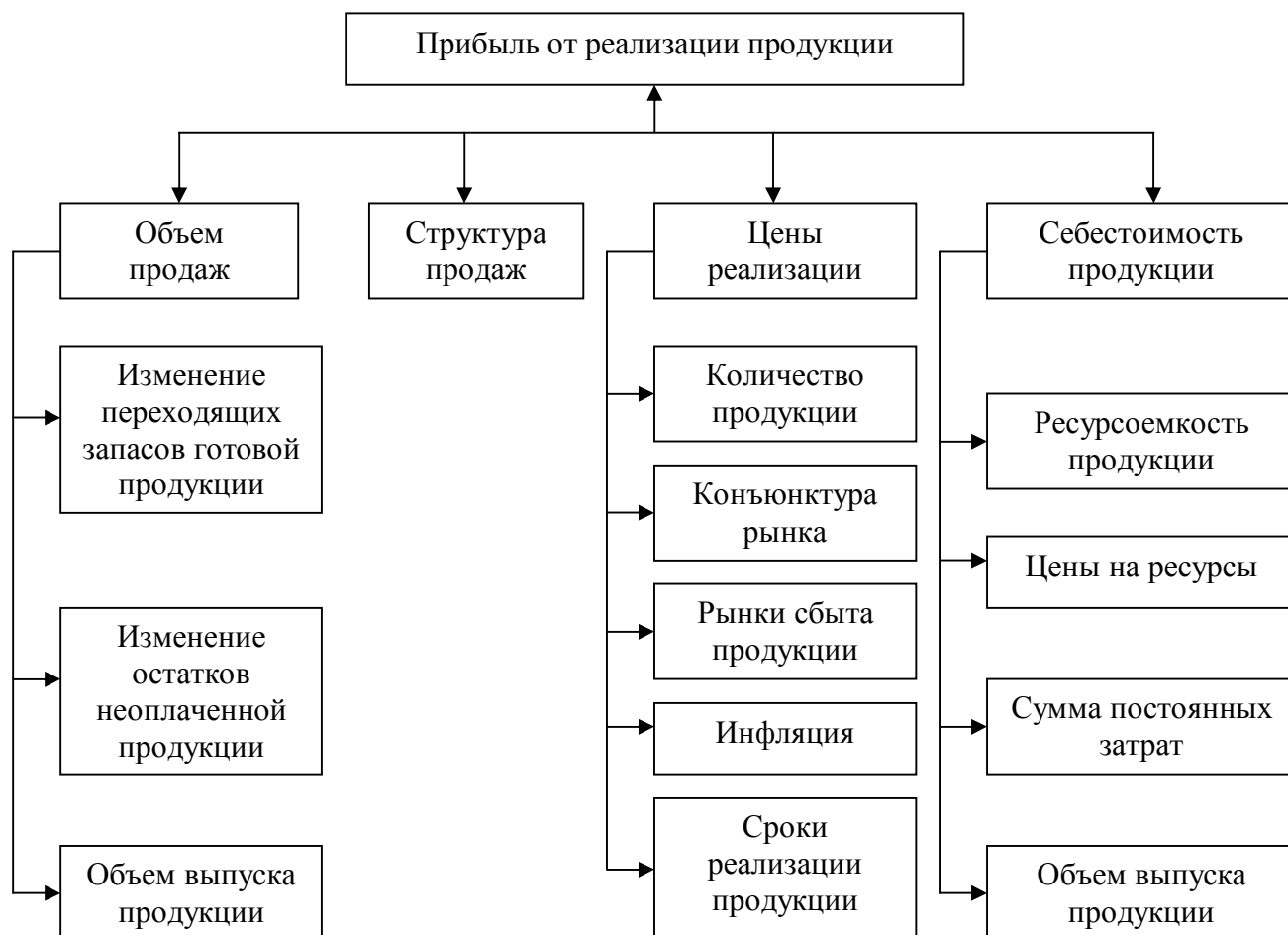


Рисунок 1.1 – Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли от основной деятельности

Абсолютные показатели прибыли не позволяют судить об уровне доходности предприятия, т.к. размер прибыли зависит от масштабов бизнеса. Поэтому для характеристики эффективности деятельности предприятия служат относительные показатели рентабельности, которые являются комплексными и позволяют оценить как финансовое положение предприятия, так и эффективность управления его финансово-хозяйственной деятельностью, имеющимися активами и вложенным собственным капиталом, т.е. финансовую отдачу от вложенных капиталов.

Рентабельность характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в активы, ресурсы, капитал, и отражает результативность многих управленческих решений, а также совместное влияние структуры капитала и качества управления активами на финансовые результаты предприятия. К важнейшим показателям рентабельности относятся следующие [11]:

1) Рентабельность продаж ($R_{\text{пр}}$), показывающая размер прибыли от продаж, полученной на единицу реализованной продукции, и определяемая по следующей формуле (1.1):

$$R_{\text{пр}} = \Pi_{\text{пр}} / В, \quad (1.1)$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж, руб.;

$В$ – выручка, руб.;

2) Рентабельности основной деятельности (рентабельность затрат) ($R_{\text{од}}$), характеризующая сумму прибыли от продаж, приходящейся на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции, и определяемая по формуле (1.2):

$$R_{\text{од}} = \Pi_{\text{пр}} / С_{\text{полн}}, \quad (1.2)$$

где $С_{\text{полн}}$ – полная себестоимость реализованной продукции, включая коммерческие и управленческие расходы, руб.

3) Экономическая рентабельность (рентабельность активов по чистой прибыли) ($R_{\text{а}}$), показывающая, сколько денежных единиц чистой прибыли предприятие получает в расчете на денежную единицу своих активов. Рентабельность активов рассчитывается по следующей формуле (1.3):

$$R_{\text{а}} = \Pi_{\text{ч}} / А, \quad (1.3)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, руб.;

$А$ – активы, руб.

4) Рентабельность собственного капитала ($R_{\text{ск}}$), показывающая, насколько эффективно используется собственный капитал предприятия т.е. какой доход

получен на денежную единицу собственных средств. Рентабельность собственного капитала позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования. Показатель определяется по следующей формуле (1.4):

$$R_{СК} = П_{ч} / СК, \quad (1.4)$$

где СК – собственный капитал, руб.

Перечисленные коэффициенты рентабельности не имеют нормативных значений, изучаются в динамике, и по тенденции их изменения судят об эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Помимо рентабельности, для оценки эффективности финансовой деятельности предприятия применяются и другие финансовые показатели, которые отражают различные стороны финансового состояния предприятия: коэффициенты ликвидности и платежеспособности, показатели структуры капитала (финансовой устойчивости), коэффициенты деловой активности.

Для некоторых показателей в экономической литературе приводятся рекомендуемые диапазоны (нормативы) значений, в качестве которых используют наиболее часто упоминаемые российскими экспертами.

Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности позволяет сделать выводы о способности предприятия в оговоренные сроки погашать долги за счет оборотных (текущих) активов, а также поступлений по текущей деятельности (выручки). К коэффициентам, характеризующим ликвидность и платежеспособность предприятия, относятся следующие [10]:

1) Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности (АЛ), показывающий, какую часть краткосрочной (текущей) задолженности предприятие может погасить на дату составления баланса (срочно) или в самое ближайшее время. Расчет показателя ведется по следующей формуле (1.5):

$$АЛ = (ДС + ФВ_{к}) / КО, \quad (1.5)$$

где ДС – денежные средства и денежные эквиваленты, руб.;

ФВ_к – финансовые вложения в составе оборотных активов, руб.;

КО – краткосрочные обязательства, руб.

Оптимальное значение коэффициента абсолютной ликвидности должно быть больше 0,2. Чем выше данный параметр, тем лучшую платежеспособность имеет предприятие. Слишком высокий показатель (более 0,5) свидетельствует о том, что структура капитала сформирована нерационально.

2) Коэффициент критической ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия) (КЛ), отражающий ожидаемую (прогнозируемую) платежеспособность предприятия при условии своевременного погашения дебиторской задолженности. Коэффициент критической ликвидности определяется по следующей формуле (1.6):

$$\text{КЛ} = (\text{ДС} + \text{ФВ}_k + \text{ДЗ}) / \text{КО}, \quad (1.6)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, руб.

Оптимальное значение коэффициента критической ликвидности составляет 0,7–1,0. Если КЛ > 1, то это признак низкого финансового риска и хороших потенциальных возможностей для привлечения средств со стороны.

3) Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) (ТЛ), позволяющий установить текущее финансовое положение предприятия и показывающий достаточность у него оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по следующей формуле (1.7):

$$\text{ТЛ} = \text{ОА} / \text{КО}, \quad (1.7)$$

где ОА – оборотные активы, руб.

Рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности составляет 2,0. Если ТЛ < 1, то это признак высокого финансового риска, связанного с тем, что предприятие не в состоянии оплатить свои счета.

4) Коэффициент чистого оборотного капитала (К_{чок}), характеризующий долю

чистого оборотного капитала в оборотных активах, т.е. долю оборотных средств предприятия, которая профинансирована из долгосрочных источников и которая не направляется на погашения текущей задолженности. Показатель определяется по следующей формуле (1.8):

$$K_{\text{чОК}} = (\text{ОА} - \text{КО}) / \text{ОА}. \quad (1.8)$$

Значение $K_{\text{чОК}}$ должно быть больше нуля. Рост показателя означает увеличение ликвидности предприятия и повышение его кредитоспособности. Слишком высокие значения могут свидетельствовать о неэффективной финансовой политике предприятия, которая приводит к снижению его рентабельности.

5) Платежеспособность по текущим обязательствам ($\text{ПЛ}_{\text{ТО}}$), характеризует долю текущих заемных средств предприятия в среднемесечной выручке от реализации. Показатель рассчитывается по формуле (1.9):

$$K_{\text{ПЛТО}} = \text{КО} / V_{\text{ср}}, \quad (1.9)$$

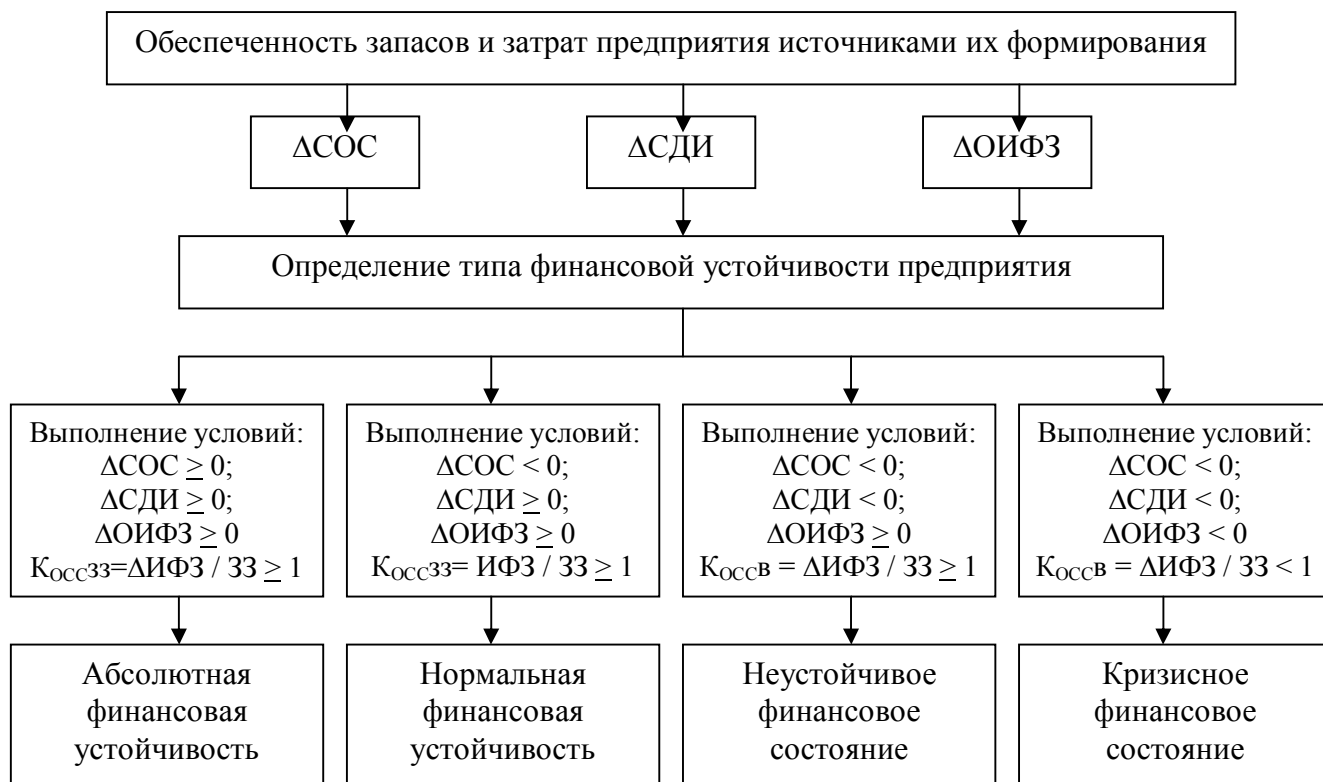
где $V_{\text{ср}}$ – среднемесячная выручка, руб.

В зависимости от сроков погашения краткосрочных обязательств устанавливается степень платежеспособности предприятия: 3 мес. – предприятие платежеспособно; 3 – 12 мес. – неплатежеспособность 1-й категории; более 12 месяцев – неплатежеспособность 2-й категории.

Анализ финансовой устойчивости является одним из этапов финансового состояния предприятия. Финансово устойчивым признается такое предприятие, которое преимущественно за счет собственных источников финансирования покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной кредиторской и дебиторской задолженности и своевременно расплачивается по всем своим обязательствам [22].

Анализ финансовой устойчивости предприятия можно проводить с помощью системы как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, которые характеризуют состояние запасов и затрат и степень их обеспеченности

основными экономически обоснованными источниками формирования. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек (+) или недостаток (–) источников средств для формирования запасов и затрат. Возможные варианты значений абсолютных показателей финансовой устойчивости и соответствующие им типы финансовой устойчивости представлены на рисунке 1.2 [5].



Условные обозначения:

$\Delta\text{СОС}$ – излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств, руб.;

$\Delta\text{СДИ}$ – излишек (+) или недостаток (–) долгосрочных источников формирования запасов и затрат, руб.;

$\Delta\text{ОИФЗ}$ – излишек (+) или недостаток (–) общей величины источников формирования запасов и затрат, руб.;

K_{occ33} – коэффициент обеспеченности запасов и затрат предприятия собственными средствами

Рисунок 1.2 – Схема определения типа финансовой устойчивости предприятия

Более глубокую оценку финансовой устойчивости организации позволяет получить анализ относительных показателей – коэффициентов финансовой устойчивости, которые отражают структуру капитала и степень задолженности

предприятия перед кредиторами. К основным коэффициентам, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, относятся [5]:

1) Коэффициент автономии (финансовой независимости) (K_A), характеризующий, в какой степени активы предприятия сформированы за счет собственных средств, и отражающий уровень его независимости от внешних кредиторов. Коэффициент автономии рассчитывается по формуле (1.10):

$$K_A = CK / ВБ, \quad (1.10)$$

где CK – собственный капитал, руб.;

$ВБ$ – валюта баланса, руб.

Нормативное значение коэффициента автономии, принятое в российской практике, более или равно 0,5.

2) Коэффициент финансовой зависимости (соотношения заемных и собственных средств) – плечо финансового рычага ($K_{Фз}$), показывающий степень зависимости предприятия от заемных источников, т.е. сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. Коэффициент финансовой зависимости рассчитывается по формуле (1.11):

$$K_{Фз} = ЗК / CK, \quad (1.11)$$

где $ЗК$ – заемный капитал, руб.

Превышение коэффициента финансовой зависимости значения 0,7 означает зависимость от заемного капитала.

3) Коэффициент покрытия инвестиций (устойчивого финансирования) ($K_{ПИ}$), характеризующий долю имущества предприятия, связанного долгосрочными источниками их финансирования. Расчет показателя ведется по формуле (1.12):

$$K_{ПИ} = (CK + ДО) / ВБ, \quad (1.12)$$

где $ДО$ – долгосрочные обязательства, руб.

Рекомендуемое значение коэффициента покрытия инвестиции находится в пределах 0,75–0,9. Минимально допустимое – 0,75.

4) Коэффициент маневренности собственного капитала (КМ), показывающий, какая часть собственного капитала вложена в наиболее ликвидные активы, т.е. характеризует долю собственного капитала, инвестированного в оборотные активы, в общей сумме собственного капитала предприятия, или насколько мобильны собственные источники средств предприятия. Коэффициент маневренности рассчитывается по следующей формуле (1.13):

$$K_M = \text{COC} / \text{СК}, \quad (1.13)$$

где СОС – собственные оборотные средства, руб.

Рекомендуемое значение коэффициента маневренности 0,2–0,5; оптимальная величина 0,5.

5) Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (КОБ_{ОА}), характеризующий степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, необходимыми для поддержания его финансовой устойчивости. Коэффициент рассчитывается по формуле (1.14):

$$\text{КОБ}_{\text{ОА}} = \text{COC} / \text{ОА}. \quad (1.14)$$

Значение коэффициента обеспеченности $\geq 0,1$.

6) Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (КОБ_{МПЗ}), показывающий, в какой степени материально-производственные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных средств. Коэффициент рассчитывается по следующей формуле (1.15):

$$\text{КОБ}_{\text{МПЗ}} = \text{COC} / Z, \quad (1.15)$$

где Z – материально-производственные запасы, руб.

Рекомендуемое значение коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами находится в пределах 0,6–0,8.

7) Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{OA/BA}$), показывающий, сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных средств. Чем выше значение показателя, тем более мобильны активы предприятия. Коэффициент рассчитывается по формуле (1.16):

$$K_{OA/BA} = OA / BA, \quad (1.16)$$

где BA – внеоборотные активы, руб.

Значение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов зависит от отрасли и индивидуально для каждого предприятия.

8) Индекс постоянного актива ($I_{ПА}$), показывающий долю внеоборотных активов в источниках собственных средств, и определяемый по формуле (1.17):

$$I_{ПА} = BA / СК. \quad (1.17)$$

Оптимальное значение коэффициента зависит от особенностей хозяйственной деятельности предприятия.

Как видно, практически все коэффициенты финансовой устойчивости производны от структуры активов и пассивов предприятия, а структура активов и пассивов является отражением отраслевой принадлежности предприятия.

Деловая активность предприятия – важнейший показатель результативности его работы. В финансовом аспекте она проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств, т.е. в оборачиваемости средств, вложенных в имущество. Оборачиваемость средств можно оценивать различным образом [5]:

1) Скоростью оборота – это комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности. Увеличение числа оборотов достигается за счет сокращения времени производства и времени обращения.

2) Периодом оборота – средний срок, за который возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов.

Одним из этапов комплексного анализа эффективности финансовой деятельности многие авторы выделяют анализ вероятности возникновения банкротства. В зарубежной и российской экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик диагностики банкротства. Считается, что наиболее точными являются многофакторные модели прогнозирования банкротства, которые обычно состоят из пяти-семи финансовых показателей.

В практике зарубежных компаний наиболее часто используется так называемый «Z-счет» Э. Альтмана (индекс кредитоспособности), представляющий собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период (1.18) [19]:

$$Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + 1 \times X5, \quad (1.18)$$

где $X1$ – доля оборотных активов в структуре имущества;

$X2$ – доля нераспределенной прибыли в пассивах;

$X3$ – коэффициент рентабельности активов;

$X4$ – доля уставного капитала в пассивах;;

$X5$ – коэффициент оборачиваемости активов.

В зависимости от уровня значения Z дается оценка вероятности (риска) банкротства предприятия по специальной шкале:

- если $Z < 1,81$ – вероятность банкротства составляет от 80 до 100 %;
- если $2,77 \leq Z < 1,81$ – средняя вероятность краха компании от 35 до 50 %;
- если $2,99 < Z < 2,77$ – вероятность банкротства не велика от 15 до 20 %;
- если $Z \leq 2,99$ – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95 %, на два года – 83 %, что является ее достоинством [36].

В российской финансовой науке одной из наиболее известных рейтинговых

моделей оценки вероятности банкротства является модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова (1.19) [22]. Российский ученые предприняли попытку адаптации модели «Z-счет» Э. Альтмана к российским условиям и разработали рейтинговую модель прогнозирования риска несостоятельности (банкротства), которая может применяться для любой отрасли и организаций различного масштаба.

$$P = 2 \times K_1 + 0,1 \times K_2 + 0,08 \times K_3 + 0,45 \times K_4 + 1 \times K_5, \quad (1.19)$$

где K_1 – отношение собственных оборотных средств к оборотным активам;

K_2 – отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам;

K_3 – отношение выручки к стоимости активов;

K_4 – отношение чистой прибыли к выручке;

K_5 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

Для установления степени вероятности банкротства используется правило: если рейтинговое число превышает 1, то банкротство маловероятно, и, наоборот, если рейтинговое число меньше 1, то вероятность банкротства существенна.

Таким образом, комплексный анализ эффективности финансовой деятельности имеет своей целью определение комплексных показателей, отражающих различные стороны финансового состояния предприятия и характеризующие состояние финансов при детальном рассмотрении всех аспектов деятельности предприятия. Комплексный финансовый анализ проводится по таким основным направлениям как анализ ликвидности и платежеспособности, анализ структуры капитала (финансовой устойчивости), анализ прибыли и рентабельности, анализ деловой активности, анализ вероятности наступления банкротства предприятия.

1.3 Факторы и результаты повышения эффективности финансовой деятельности предприятия

Современный рынок характеризуется высоким уровнем конкуренции среди предприятий. Наличие большого количества конкурентов заставляет предприятия находиться в постоянном поиске новых возможностей для занятия конкурентного

положения на рынке, минимизации затрат, повышения эффективности деятельности. Под резервами повышения эффективности деятельности предприятия понимаются нереализованные или не в полной мере реализованные ресурсы и возможности предприятия, находящиеся в наибольшей степени готовности к применению, а также нереализованный потенциал повышения эффективности функционирования предприятия [6].

Исследование экономической литературы показало, что авторы, как правило, выделяют три основные группы факторов, влияющие на эффективность деятельности предприятия:

1) Производственные факторы, связанные с объемом производства продукции (работ, услуг), его ритмичностью, материально-технической, научной и организационной оснащенностью, а также с качественными параметрами продукции (работ, услуг).

2) Коммерческие факторы, охватывающие понятие маркетинга: изучение рыночной конъюнктуры, ценовое регулирование, заключение хозяйственных договоров, продвижение продукции и др.

3) Финансовые факторы, охватывающие выручку от реализации продукции (работ, услуг), предпринимательский доход от всех видов деятельности предприятия и включающие: формы расчетов, ценовое регулирование, финансовое обеспечение деятельности, управление и взыскание дебиторской задолженности, обеспечение ликвидности активов и др.

Составляющие каждой из групп вышеперечисленных факторов и являются, соответственно, теми резервами предприятия, которые способны вывести его деятельность на качественно новый уровень, предполагающий увеличение объемов продукции (работ, услуг) и улучшение их качества, повышение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия и т.д.

В настоящее время затраты на электроэнергию являются основной составляющей себестоимости услуг водоканалов. На многих предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства России этот показатель находится на

уровне 30 %. Кроме того, на всем пути движения воды от источника водоснабжения до потребителя происходят потери воды в системе водоснабжения, что увеличивает себестоимость услуг. Практика работы водоканалов показывает, что потери воды в наружных системах водоснабжения достигают 50 % от общего объема утечек [35].

Основными причинами, приводящими к существенным потерям воды и повышенным затратам электроэнергии, на водоканалах являются [38]:

- неудовлетворительное техническое состояние наружных водопроводных сетей, устарелое оборудование насосных станций;
- отсутствие должного контроля и учета рабочих параметров работы систем водоснабжения;
- неудовлетворительный гидравлический режим работы системы (избыточные напоры, гидравлические удары, воздушные пробки);
- несовершенное регулирование работы насосов;
- большие потери воды во внутренних водопроводных сетях и водоразборной арматуре и нерациональное ее использование;
- завышенные нормы водопотребления, связанные с устарелой водоразборной арматурой и отсутствием учета водопотребления.

Исходя из этих причин, основными резервами снижения потребления электроэнергии в системах водоснабжения являются снижение водопотребления и снижение напоров в системах подачи и распределения воды. Такими резервами могут стать [12]:

- устранение утечек за счет ликвидации аварий, своевременного и качественного проведения всех видов ремонтов сетей и оборудования;
- усиление контроля за расходом воды путем установки приборов учета;
- проведение мониторинга напоров в системе водоснабжения и снижение излишнего давления путем замены насосного оборудования или установки регуляторов давления;

– регулирование работы насосов и насосных станций с применением ступенчато-частотного регулирования, которое заключается в автоматическом изменении числа включенных насосов и частоты их вращения в зависимости от фактической нагрузки.

Для возможного привлечения средств инвесторов на выполнение мероприятий по реконструкции и модернизации существующих объектов системы водоснабжения и водоотведения предприятие может разработать и утвердить инвестиционную программу.

Дебиторская задолженность потребителей услуг жилищно-коммунальной сферы (ЖКХ) в настоящее время активно обсуждается в средствах массовой информации. Такая актуальность обусловлена постоянным ростом объема задолженности, негативным влиянием проблемы долгов на общие экономические показатели предприятий, оказывающих услуги в сфере ЖКХ.

Среди причин образования просроченной дебиторской задолженности специалисты называют [30]:

- отсутствие достоверного учета коммунального ресурса, потребленного в многоквартирном доме;
- несвоевременное предоставление в ресурсоснабжающую организацию информации о прекращении договора управления многоквартирным домом или изменении формы управления;
- наличие большого количества потребителей (населения и предприятий), которые объективно не могут погасить задолженность.

Для сокращения долгов потребителей услуг и возможного пополнения собственных оборотных средств предприятию следует усилить работу по взысканию просроченной дебиторской задолженности по следующим направлениям [30]:

- активизация претензионно-исковой работы;
- заключение агентских договоров на оказание юридических услуг по взысканию долгов;
- истребование задолженности в судебном порядке;

- привлечение должников на работы в счет отработки долга и др.
- активизация агитаторской и пропагандистской деятельности, информационной и разъяснительной работы (организация и проведение массовых собраний, осуществление информационных и предупредительных звонков, размещение объявлений на стендах у подъездов, изготовление квитанций об оплате услуг разного цвета, в зависимости о наличии и величины задолженности, распространение информационных листовок, содержащих информацию о последствиях неуплаты, рассылка уведомление о подачи искового заявления в судебные инстанции).

Таким образом, основные резервы повышения эффективности финансовой деятельности водоканалов кроются в сокращении затрат электроэнергии, снижении потерь воды в сетях, проведении эффективной работы с дебиторской задолженностью потребителей услуг.

Выводы по разделу один

В данном разделе работы раскрыты теоретические основы анализа эффективности финансовой деятельности предприятия.

Исследование сущности эффективности как экономической категории позволило сделать вывод, что под эффективностью понимается отношение результата к затратам, зависящее от создания оптимальных условий производства качественного продукта, характеризующееся достижением высоких финансовых показателей, соответствующих целям предприятия. В литературе встречаются различные виды эффективности, среди которых особое место отводится эффективности финансовой деятельности предприятия, под которой понимается его способность привлекать финансовые ресурсы и использовать активы таким образом, чтобы генерировать достаточный финансовый результат для развития бизнеса и повышения доходов собственников.

С целью повышения эффективности бизнеса большое значение имеет комплексный анализ и оценка эффективности финансовой деятельности

предприятия. Под комплексным анализом эффективности финансовой деятельности понимается системное комплексное исследование финансового состояния, позволяющее провести всестороннюю оценку финансовой деятельности предприятия, удовлетворяющую потребностям в информации широкому кругу пользователей, с целью оценки качества его деятельности. Комплексный финансовый анализ проводится по таким основным направлениям как анализ ликвидности и платежеспособности, анализ структуры капитала (финансовой устойчивости), анализ прибыли и рентабельности, анализ деловой активности, анализ вероятности наступления банкротства предприятия. Результатом анализа должно стать выявление резервов и разработка мероприятий по повышению эффективности финансовой деятельности предприятия.

Все резервы повышения эффективности деятельности предприятия подразделяются на производственные, коммерческие и финансовые. Перечень возможных резервов зависит от сферы деятельности предприятия. Для предприятий, оказывающих услуги по водоснабжению и водоотведению (водоканалов), основными резервами повышения эффективности финансовой деятельности являются сокращение энергозатрат и потерь воды, а также эффективное управление долгами дебиторов (населения и организаций).

2 КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ «ВОДОКАНАЛ»

2.1 Общая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал»

История создания Златоустовского Водоканала начинается с 1929 года, когда были закончены работы по строительству плотины на реке Большая Тесьма и самотечногопровода, что положило основание Златоустовскому городскому проводу. За более чем 90-летний период своего существования предприятие пережило ряд реорганизаций, но никогда не было отмечено заболеваний, связанных с употреблением недоброкачественной воды.

В 2004 г. предприятие функционирует в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью (сокращенное наименование ООО «Златоустовский «Водоканал») со специализацией: предприятия водопроводно-канализационного хозяйства. Целью деятельности Общества является бесперебойное предоставление абонентам услуг водоснабжения и водоотведения высшего качества, максимизация прибыли.

Предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- сбор, очистка и распределение воды;
- предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию приборов и инструментов для измерения, контроля, испытания, навигации, локации и прочих целей, насосов и компрессоров;
- производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, производство санитарно-технических работ;
- предоставление прочих услуг физическим и юридическим лицам.

Законность осуществляемой деятельности и качество выполняемой работы подтверждается лицензиями на оказание услуг.

В настоящее время предприятие обслуживает 510 км подземных коммуникаций и 22 насосные станции для транспортировки питьевой воды и

стоков. Источниками водоснабжения служат водохранилища на реках Большая Тесьма и Малая Тесьма, 8 подземных скважин. Ежедневно в город подается 62 тысячи кубометров качественной питьевой воды, очищается 40 тысяч кубометров сточных вод [16].

В настоящее время ООО «Златоустовский «Водоканал» пытается найти новые подходы к управлению сложным инженерно-техническим комплексом, каким является система централизованного водоснабжения и водоотведения города. Начиная с 2004 г. на предприятии внедряются мероприятия по оптимизации работы водопроводных сетей – на основе аудита водопроводных сетей произведена перезапитка участков водопровода с новых точек, изменена схема подачи воды в отдельные районы г. Златоуста, на отдельных участках с повышенным давлением установлены регуляторы давления. Учитывая важность сокращения непроизводительных расходов воды, снижения электропотребления, на предприятии разработана и внедряется программа энергосбережения, согласно которой на водопроводных и канализационных станциях устанавливаются частотно-регулируемые электроприводы. На предприятии обновлен автопарк, успешно внедряются технологии бестраншейной прокладки трубопроводов, проводится диагностика технического состояния трубопроводов с помощью телевизионной системы. Освоена и успешно внедряется технология прокладки полиэтиленовых трубопроводов с применением современного сварочного оборудования. В ближайших планах предприятия продолжение работ по внедрению станций частотного преобразования, по паспортизации сетей, созданию гидравлической модели водопровода, внедрению системы телеметрического опроса насосных станций с выводом технологической информации на пульт диспетчера в режиме реального времени [16].

Организационная структура управления ООО «Златоустовский «Водоканал» является линейно–функциональной и включает управленческий блок и производственный сектор. Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО «Златоустовский» «Водоканал»

В таблице 2.1 представлены основные технико-экономические показатели деятельности предприятия.

В соответствии с данными таблицы 2.1 видно, что объемы полезного отпуска воды населению и организациям сокращаются (на 2,92 % в 2017 г. и на 0,31 % в 2018 г.). Это происходит при одновременном увеличении процента потерь от объема поднятой воды (с 49,65 % в 2016 г. до 54,56 % в 2018 г.). В свою очередь, потери воды – это разность между объемами подаваемой воды в водопроводную

сеть и потребляемой (получаемой) абонентами. Рост тарифов способствовал увеличению выручки от оказания услуг (на 2,17 % в 2017 г. и на 2,81 % в 2018 г.), однако это не компенсировало роста себестоимости.

Таблица 2.1 – Основные технико-экономические показатели деятельности

ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Объемы полезного отпуска воды, тыс. м ³ , всего, в том числе:	15 911	15 446	15 398	-465	-48	-2,92	-0,31
водоснабжение	6895	6595	6490	-300	-105	-4,35	-1,59
водоотведение	9016	8851	8908	-165	57	-1,83	0,64
Потери, % от объема поднятой воды по водоснабжению	49,65	52,98	54,56	3,33	1,58	6,71	2,98
Средний тариф (без учета НДС), руб./м ³							
водоснабжение	21,30	22,83	23,74	1,53	0,91	7,18	3,99
водоотведение	9,48	9,60	10,32	0,12	0,72	0,56	7,50
Выручка	239 331	244 532	251 402	5201	6870	2,17	2,81
Себестоимость продаж	231 745	249 199	255 021	17 545	5828	7,53	2,34
Затраты на 1 руб. оказанных услуг, руб.	0,968	1,019	1,014	0,051	-0,005	5,27	-0,49
Себестоимость 1 м ³ , руб.	14,57	16,13	16,56	1,56	0,43	10,71	2,67
Прибыль (убыток) от продаж	7586	-4667	-3619	-12 253	1048	-161,52	22,46
Чистая прибыль (убыток)	-131	1343	3679	1474	2336	1125,19	173,94
Рентабельность основной деятельности, %	3,27	-1,87	-1,42	-5,14	0,45	-157,19	24,07
Фондоотдача основных средств по показателю выручки, руб./руб.	12,22	13,87	17,93	1,65	4,06	13,50	29,27
Коэффициент годности основных средств	0,54	0,62	0,64	0,08	0,02	14,82	3,23
Штатная численность персонала, чел.	478	464	450	-14	-14	-2,93	-3,02
Производительность труда, тыс. руб./чел.	500,69	527,01	558,67	26,32	31,66	5,26	6,01

Затраты на 1 руб. оказанных услуг, т.е. доля себестоимости в выручке, за анализируемый период возросли с 0,968 до 1,014 руб./руб. и основная деятельность предприятия стала убыточной – по итогам работы за 2018 г. получен убыток от продаж в сумме 3619 тыс. руб. Каждый рубль, вложенный в основную деятельность, обернулся убытком в сумме 1,42 коп./руб. Несмотря на все усилия руководства по снижению затрат на протяжении 2017–2018 гг. выйти на прибыльную работу не удавалось.

Основные фонды и трудовые ресурсы с каждым годом использовались все более эффективно. Так, фондоотдача в 2017 г. увеличилась на 13,50 %, а в 2018 г. на 29,27 %; каждый рубль, вложенный в основные фонды предприятия, в 2018 г. принес 17,93 руб. выручки. Коэффициент годности основных средств повышается (с 0,54 до 0,64), т.е. на конец периода 64 % основных фондов оставались неамортизированными.

Производительность труда работников водоканала в 2017 г. по сравнению с 2016 г. повысилась на 5,26 %, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 6,01 %. При этом необходимо отметить, что одной из причин повышения показателей эффективности использования производственных ресурсов явилось снижение их количества (объема). Это касается как основных средств, так и трудовых ресурсов.

Таким образом, деятельность предприятия нельзя назвать успешной по причине ее убыточности в 2017 и 2018 гг. Рост тарифов на водоснабжение и водоотведение не покрывает растущих затрат водоканала, увеличиваются потери воды в сетях.

2.2 Анализ динамики, структуры прибыли и рентабельности

ООО «Златоустовский «Водоканал»

Для анализа динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия составлена таблица 2.2, в которой используются данные отчета о финансовых результатах.

Таблица 2.2 – Анализ состава и динамики финансовых результатов деятельности
ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Выручка, всего, в том числе:	239 331	244 532	251 402	5201	6870	2,17	2,81
водоснабжение	132 918	150 883	154 081	17 965	3198	13,52	2,12
водоотведение	85 508	85 132	91 943	-376	6811	-0,44	8,00
услуги	6970	8517	5378	1547	-3139	22,20	-36,86
Себестоимость продаж, всего, в том числе:	231 745	249 199	255 021	17 545	5828	7,53	2,34
водоснабжение	132 136	142 651	147 162	10 515	4511	7,96	3,16
водоотведение	96 538	103 689	106 476	7151	2787	7,41	2,69
услуги	3071	2859	1383	-212	-1476	-6,90	-51,63
Валовая прибыль (убыток)	7586	-4667	-3619	-12 253	1048	-161,52	22,46
Прибыль (убыток) от продаж	7586	-4667	-3619	-12 253	1048	-161,52	22,46
Проценты к уплате	0	1180	149	1180	-1031	100,00	-87,37
Прочие доходы, всего, в том числе доходы:	42 366	47 357	81 456	4991	34 099	11,78	72,00
в виде восстановления оценочных резервов	29 530	42 383	79 315	12 853	36 932	43,53	87,14
прочие	12 836	4974	2141	-7862	-2833	-61,25	-56,96
Прочие расходы, всего, в том числе расходы:	48 703	38 764	71 760	-9939	32 996	-20,41	85,12
в виде образованных оценочных резервов	26 979	30 031	66 033	3052	36 002	11,31	119,88
прочие	21 724	8733	5727	-12 991	-3006	-59,80	-34,42
Прибыль (убыток) до налогообложения	1249	2746	5928	1497	3182	119,86	115,88
Текущий налог на прибыль	1290	1139	2155	-151	1016	-11,71	89,20
Изменение отложенных налоговых обязательств	-90	-264	-94	-174	170	-193,33	64,39
Чистая прибыль (убыток)	-131	1343	3679	1474	2336	1125,19	173,94

По таблице 2.2 видно, что предприятие увеличивает выручку невысокими темпами прироста (на 2,17 % в 2017 г. и на 2,81 % в 2018 г.). Показатель выручки водоканала находится в зависимости от тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения, количества обслуживаемых объектов, а также от объемов услуг, оказываемых физическим и юридическим лицам.

На протяжении 2017–2018 гг. основная деятельность водоканала была убыточной – убыток от продаж по итогам работы за 2018 г. составил 3619 тысяч рублей. Убыток образовался в результате превышения себестоимости продаж по водоотведению над полученной выручкой от данного вида деятельности. В то же время за этот период совокупный финансовый результат был положительным – чистая прибыль в 2017 г. составила 1343 тыс. руб., а в 2018 г. 3679 тыс. руб. Это произошло в результате превышения прочих доходов над прочими расходами, основными видами которых являются восстановление и образование оценочных резервов, которые представляют собой резервный фонд, создаваемый предприятием для покрытия своих рисков (убытков). К таким резервам у водоканала относятся, прежде всего, резервы по сомнительным долгам.

Динамика финансовых результатов деятельности водоканала представлена на рисунке 2.2.



Рисунок 2.2 – Динамика финансовых результатов ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Для того, чтобы понять динамику развития предприятия, необходимо проанализировать показатель прибыли до налогообложения по всем составляющим ее элементам. Анализ структуры прибыли (убытка) до налогообложения проводится в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ структуры прибыли (убытка) до налогообложения

ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Удельный вес по годам, %			Изменение удельного веса	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Прибыль (убыток) от продаж	7586	-4667	-3619	607,37	-169,96	-61,05	-777,33	108,91
Проценты к уплате	0	1180	149	0	-42,97	-2,51	-42,97	40,46
Прочие доходы, всего, в том числе	42 366	47 357	81 456	3391,99	1724,58	1374,09	-1667,41	-350,49
доходы:								
в виде восстановления оценочных резервов	29 530	42 383	79 315	2364,29	1543,45	1337,97	-820,84	-205,48
прочие	12 836	4974	2141	1027,70	181,13	36,12	-846,57	-145,01
Прочие расходы, всего, в том числе	48 703	38 764	71 760	-3899,36	-1411,65	-1210,53	2487,71	201,11
расходы:								
в виде образованных оценочных резервов	26 979	30 031	66 033	-2160,05	-1093,63	-1113,92	1066,42	-20,29
прочие	21 724	8733	5727	-1739,31	-318,02	-96,61	1421,29	221,41
Прибыль (убыток) до налогообложения	1249	2746	5928	100	100	100	0	0

Анализ структуры прибыли до налогообложения (аналитики часто называют ее балансовой прибылью) свидетельствует о том, что основную ее часть составляют прочие доходы в виде восстановления оценочных резервов в части резерва по сомнительным долгам. Сомнительные долги – это дебиторская задолженность, которая не погашена в установленные договорами сроки или с высокой степенью вероятности не будет погашена, а также не обеспечена соответствующими гарантиями. В случае полной или частичной оплаты долгов потребителями услуг водоканала созданный резерв корректируется (восстанавливается).

Также существенное влияние на балансовую прибыль оказывают прочие расходы в виде образованных оценочных резервов по сомнительным долгам (отчисления в резерв по сомнительным долгам списываются на прочие расходы и относятся на финансовые результаты). В 2017–2018 гг. отрицательное влияние на

прибыль до налогообложения оказывал убыток, полученный от текущих операций (основной деятельности).

Анализ структуры прибыли до налогообложения позволяет сделать вывод о низком ее качестве, т.к. значительный удельный вес в ней имеют прочие результаты (прочие доходы и расходы) при отрицательном финансовом результате от продаж. Такое управление предприятием, очевидно, нельзя признать эффективным. Для успешно функционирующего предприятия основным фактором роста прибыли до налогообложения должна быть прибыль от продаж.

Для установления факторов убытка от продаж проведем ее факторный анализ. Это позволит выявить возможные резервы прибыли. В соответствии с факторной моделью 1.1 изменение прибыли от продаж формируется под воздействием изменения: объема оказанных услуг (водоснабжение, водоотведение, прочие услуги населению и организациям); структуры оказанных услуг; себестоимости услуг и цен (тарифов) на услуги. Исходные данные для факторного анализа прибыли (убытка) от продаж представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Исходные данные для факторного анализа прибыли (убытка) от продаж ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Обозначение, расчет	Период, годы			Изменение по годам	
		2016	2017	2018	2017	2018
Выручка (фактический объем оказанных услуг в действующих тарифах)	В	239 331	244 532	251 402	5201	6870
Коэффициент изменения объема оказанных услуг	К	1,000	1,0217	1,0281	0,0217	0,0064
Тариф на водоснабжение, руб./куб. м, утв. Постановлением Министерства тарифного регулирования и энергетики Челябинской области от 30.11.2017 №162/100	Т	27,49	28,69	29,78	1,20	1,09
Индекс роста тарифов	І	1,0441	1,0437	1,0380	-0,0004	-0,0057
Фактический объем оказанных услуг в сопоставимых ценах	$V_{\text{соп}} = B / I$	229 222	234 293	242 198	5071	12 976

Окончание таблицы 2.4

В тысячах рублей

Показатель	Обозначение, расчет	Период, годы			Изменение по годам	
		2016	2017	2018	2017	2018
Себестоимость оказанных услуг	C	231 745	249 199	255 021	17 545	5828
Полная себестоимость в ценах предыдущего года	$C_{\text{соп}} = C / I$	221 957	238 765	245 685	16 808	6920
Прибыль (убыток) от продаж в действующих ценах	$\Pi = B - C$	7586	-4667	-3619	-12 253	1048
Прибыль (убыток) в ценах и по себестоимости предыдущего года	$\Pi_{\text{соп}} = B_{\text{соп}} - C_{\text{соп}}$	7265	-4472	-3487	-11 737	985

Рассчитаем влияние факторов на прибыль (убыток) от продаж.

Влияние изменения объема оказанных услуг на сумму прибыли (убытка) по годам составит:

$$2017 \text{ г.: } \Delta\Pi_B = \Pi_0 \times K_1 - \Pi_0 = 7586 \times 1,0217 - 7586 = 165 \text{ тыс. руб.}$$

$$2018 \text{ г.: } \Delta\Pi_B = -4667 \times 1,0281 - (-4667) = -131 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения структуры услуг по годам составит:

$$2017 \text{ г.: } \Delta\Pi_{\text{СТР}} = \Pi_{\text{соп}} - \Pi_0 \times K_1 = -4472 - 7586 \times 1,0217 = -12 223 \text{ тыс. руб.}$$

$$2018 \text{ г.: } \Delta\Pi_{\text{СТР}} = -3487 - (-4667) \times 1,0281 = 1311 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения себестоимости продукции по годам составит:

$$2017 \text{ г.: } \Delta\Pi_C = C_1 - C_{\text{соп}} = 249 199 - 238 765 = -10 434 \text{ тыс. руб.}$$

$$2018 \text{ г.: } \Delta\Pi_C = 255 021 - 245 685 = -9336 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения тарифов по годам составит:

$$2017 \text{ г.: } \Delta\Pi_T = B_1 - B_{\text{соп}} = 244 532 - 234 293 = 10 239 \text{ тыс. руб.}$$

$$2018 \text{ г.: } \Delta\Pi_T = 251 402 - 242 198 = 9204 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты факторного анализа представлены в таблице 2.5.

В соответствии с проведенными расчетами в 2017 г. по сравнению с 2016 г. прибыль от продаж сократилась на 12 253 тысячи рублей и был получен убыток от основной деятельности в сумме 4667 тысяч рублей. Основное отрицательное влияние на финансовый результат от продаж оказало изменение структуры услуг

(–12 223 тыс. руб.) и рост себестоимости оказанных услуг (–10 434 тыс. руб.). Рост тарифов на водоснабжение и водоотведение оказал положительное влияние на финансовый результат от продаж.

Таблица 2.5 – Результаты факторного анализа прибыли (убытка) от продаж

ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2017–2018 гг.

В тысячах рублей

Фактор	Влияние фактора по годам	
	2017	2018
Изменение прибыли (убытка) от продаж, всего, в том числе за счет изменения:	–12 253	1048
– объема реализации услуг	165	–131
– структуры оказанных услуг	–12 223	1311
– себестоимости оказанных услуг	–10 434	–9336
– тарифов на услуги	10 239	9204

В 2018 г. по сравнению с 2017 г. произошло сокращение убытка от продаж на 1048 тыс. руб. Это стало возможным благодаря изменениям, происходящим в структуре оказанных услуг (+1311 тыс. руб.), а также росту тарифов (+9204 тысяч рублей). По-прежнему рост себестоимости оказал основное отрицательное влияние на финансовый результат, сократив показатель на 9336 тыс. руб.

Следовательно, можно сделать вывод, что важнейшие резервы роста прибыли кроются в снижении себестоимости оказанных услуг. Это вызывает необходимость более глубокого анализа себестоимости (затрат на производство и реализацию), который представлен в таблице 2.6.

В соответствии с данными таблицы 2.6 в связи с увеличением объемов оказанных услуг по водоканала себестоимость возросла – за 2017 г. на 17 454 тыс. руб., за 2018 г. на 5822 тыс. руб. В структуре себестоимости основной удельный вес составляет такой элемент затрат как материальные затраты, удельный вес которого увеличился с 41,35 % в 2016 г. до 42,65 % в 2018 г. Причиной роста материальных затрат стало стоимости потребленной электроэнергии в результате роста тарифов на электроэнергию и увеличения ее потребления. В 2018 г. порядка 29 % себестоимости приходилось именно на эту статью.

Таблица 2.6 – Анализ затрат на производство и реализацию услуг

ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Показатель	Периоды, годы				Изменение за 2017 год		2018 год		Изменение за 2018 год	
	2016		2017		тыс. руб.	удельного веса, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	тыс. руб.	удельного веса, %
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %						
Материальные затраты, всего, в том числе:	95 831	41,35	104 139	41,79	8308	0,44	108 767	42,65	4628	0,86
– электроэнергия	60 553	26,13	68 858	27,63	8305	1,50	73 483	28,81	4625	1,18
– материалы (химреагенты)	4711	2,03	4765	1,91	54	–0,12	4615	1,81	–150	–0,10
– амортизация	920	0,39	1009	0,40	89	0,01	1028	0,40	19	0
– аренда основных средств	3516	1,52	3498	1,41	–18	–0,11	3506	1,37	8	–0,04
– ремонты основного производства	26 131	11,28	26 009	10,44	–122	–0,84	26 135	10,26	126	–0,18
Затраты на оплату труда с отчислениями, всего, в том числе:	31 527	13,60	29 953	12,02	–1574	–1,58	29 517	11,57	–436	–0,45
– зарплата ОПП	24 237	10,46	23 068	9,26	–1169	–1,20	22 701	8,90	–367	–0,36
– отчисления на соц. нужды	7290	3,14	6885	2,76	–405	–0,38	6816	2,67	–69	–0,09
Услуги сторонних организаций, всего, в том числе:	25 393	10,96	36 813	14,77	11 420	3,81	40 712	15,96	3899	1,19
– покупная вода	3641	1,57	3184	1,28	–457	–0,29	5981	2,35	2734	1,07
– транспортные расходы	17 650	7,62	21 193	8,50	3543	0,88	22 897	8,98	1704	0,48
– прочие расходы	4102	1,77	12 436	4,99	8334	3,22	11 834	4,64	–602	–0,35
Налоги	6412	2,77	6992	2,81	580	0,04	5209	2,04	–1783	–0,77
Содержание лабораторий	4650	2,01	5186	2,08	536	0,07	4917	1,93	–269	–0,15
Цеховые расходы	17 251	7,44	17 052	6,84	–199	–0,60	16 176	6,34	–876	–0,50
Общехозяйственные расходы	24 530	10,58	24 212	9,72	–318	–0,86	26 471	10,38	2259	0,66
Административно-управленческие расходы	26 151	11,28	24 852	9,97	–1299	–1,31	23 252	9,12	–1600	–0,85
Всего себестоимость	231 745	100	249 199	100	17 454	0	255 021	100	5822	0

Также можно увидеть увеличение в себестоимости удельного веса услуг сторонних организаций (с 10,96 % в 2016 г. до 15,96 % в 2018 г.), которые представлены стоимостью покупной воды, транспортных перевозок и прочих затрат. Остальные элементы и статьи затрат в своем большинстве показывают снижение их удельного веса в себестоимости. Это касается затрат на оплату труда

с отчислениями основного производственного персонала, цеховых, общехозяйственных, административно-управленческих расходов.

По результатам анализа затрат можно сделать вывод, что основным резервом сокращения себестоимости и увеличения прибыли является снижение материальных затрат в части затрат на электроэнергию, т.е. энергоемкости услуг.

Структура себестоимости услуг водоканала представлена на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 – Структура себестоимости услуг ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него (предприятие) капитал. Характеристика рентабельности предприятия базируется на расчете четырех базовых показателей – рентабельности всего капитала (активов), собственного капитала, основной деятельности (затрат) и рентабельности продаж.

Анализ рентабельности деятельности проведен в таблице 2.7.

По данным таблицы 2.7 можно сделать как положительные, так и отрицательные выводы относительно значений и динамики основных показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности водоканала.

Положительно необходимо оценить повышение рентабельности активов и рентабельности собственного капитала в 2017 и 2018 годах, т.к. предприятию удалось покрыть чистый убыток, который был получен в 2016 г., и получить чистую прибыль. Это показывает увеличение дохода, полученного предприятием с каждого рубля, вложенного в активы и собственный капитал. В 2018 г. доля чистой прибыли, полученная с каждого рубля активов составила 3,09 %, собственного капитала 10,51 %.

Таблица 2.7 – Анализ рентабельности деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2016	2017	2018	2017	2018
Исходные данные для расчетов, тыс. руб.					
1 Активы	103 058	98 221	119 025	-4837	20 804
2 Собственный капитал	29 994	31 337	35 016	1343	3679
3 Выручка	239 331	244 532	251 402	5201	6870
4 Прибыль (убыток) от продаж	7586	-4667	-3619	-12 253	1048
5 Чистая прибыль (убыток)	-131	1343	3679	1474	2336
6 Себестоимость продаж	231 745	249 199	255 021	17 545	5828
7 Рентабельность, %:					
– активов (стр.5 / стр.1 × 100)	-0,13	1,37	3,09	1,50	1,72
– собственного капитала (стр.5 / стр.2 × 100)	-0,44	4,29	10,51	4,73	6,22
– основной деятельности (стр.4 / стр.6 × 100)	3,27	-1,87	-1,42	-5,14	0,45
– продаж (стр.4 / стр.3 × 100)	3,17	-1,91	-1,44	-5,08	0,47

Отрицательно оценивается убыток от продаж, получаемый на протяжении 2017 и 2018 гг. Рентабельность основной деятельности и рентабельность продаж в этот период соответственно отрицательные: доля убытка от продаж, полученного с каждого рубля затрат, вложенных в основную деятельность, в 2018 г. составила (-1,42 %). Убыток выступает как серьезное противоречие в деятельности предприятия, т.к. получение прибыли является одной из основных целей коммерческих организаций. Наличие убытков свидетельствует о неэффективном управлении.

Динамику показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия иллюстрирует рисунок 2.4.

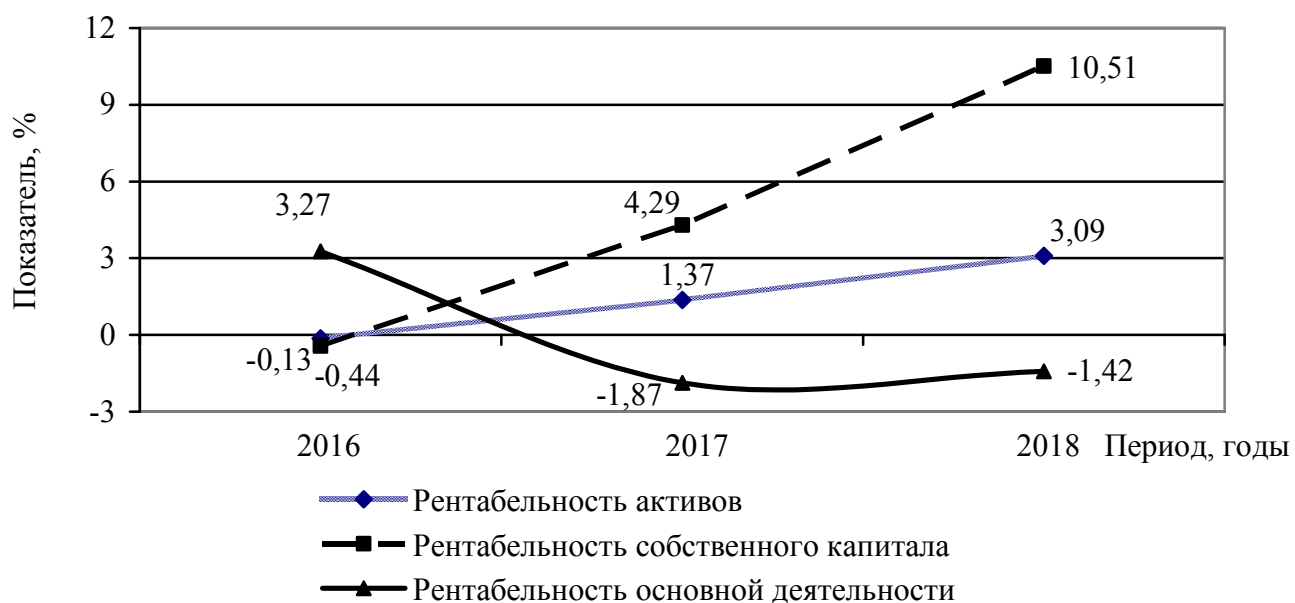


Рисунок 2.4 – Динамика показателей рентабельности деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Таким образом, ООО «Златоустовский «Водоканал» увеличивает выручку невысокими темпами прироста (на 2,17 % в 2017 г. и на 2,81 % в 2018 г.). Несмотря на совокупный положительный результат (чистую прибыль), основная деятельность предприятия являлась убыточной на протяжении 2017 и 2018 гг. Основой причиной убытка от продаж явилось увеличение себестоимости оказанных услуг по водоснабжению и водоотведению. Анализ затрат позволил выявить основные резервы снижения себестоимости: это сокращение затрат на электроэнергию. Положительно следует оценить увеличение рентабельности активов и собственного капитала в результате роста чистой прибыли. Однако качество прибыли остается низким, т.к. основным фактором ее роста явились прочие доходы, при убыточности основной деятельности.

2.3 Комплексный анализ эффективности финансовой деятельности

ООО «Златоустовский «Водоканал»

Оценка имущественного состояния предприятия осуществляется методами горизонтального (таблица 2.8) и вертикального (таблица 2.9) анализа баланса.

Горизонтальный анализ баланса представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Горизонтальный анализ баланса ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Актив							
Внеоборотные активы, всего, в том числе:	21 086	19 075	15 459	-2011	-3616	-9,54	-18,96
основные средства	19 619	17 632	14 025	-1987	-3607	-10,13	-20,46
прочие	1467	1443	1434	-24	-9	-1,64	-0,62
Оборотные активы, всего, в том числе:	81 972	79 146	103 566	-2826	24 420	-3,45	30,85
Запасы и НДС	5964	5395	5328	-569	-67	-9,54	-1,24
Дебиторская задолженность, из нее:	75 369	72 805	97 129	-2564	24 324	-3,40	33,41
расчеты с покупателями и заказчиками	70 322	70 292	92 636	-30	22 344	-0,04	31,79
Денежные средства и денежные эквиваленты	135	182	677	47	495	34,81	271,98
Прочие	504	764	432	260	-332	51,59	-43,46
Баланс	103 058	98 221	119 025	-4837	20 804	-4,69	21,18
Пассив							
Капитал и резервы, всего, в том числе:	29 994	31 337	35 016	1343	3679	4,48	11,74
уставный капитал	28 970	28 970	28 970	0	0	-	-
нераспределенная прибыль	1024	2367	6046	1343	3679	131,15	155,43
Долгосрочные обязательства	80	336	429	256	93	320,00	27,68
Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	72 984	66 548	83 580	-6436	17 032	-8,82	25,59
заемные средства	12 698	5002	1579	-7696	-3423	-60,61	-68,43
кредиторская задолженность	55 488	56 277	76 859	789	20 582	1,42	36,57
оценочные обязательства	4798	5269	5142	471	-127	9,82	-2,41
Баланс	103 058	98 221	119 025	-4837	20 804	-4,69	21,18

В соответствии с таблицей 2.8 снижение имущественного потенциала предприятия (на 4,69 %), имевшее место в 2017 г., сменилось его увеличением в 2018 г. (на 20 804 тыс. руб. или на 21,18 %). Основной причиной такого увеличения стало наращивание объемов дебиторской задолженности (на 24 324 тысячи рублей или на 33,41 %) особенно в части покупателей и заказчиков. При этом на протяжении 2016–2018 гг. снижалась балансовая (остаточная) стоимость основных средств (на 10,13 % и 20,46 % соответственно в 2017 и 2018 гг.).

В пассивах на протяжении всего периода происходило увеличение собственного капитала (на 131,15 % в 2017 г. и на 11,74 % в 2018 г.) за счет пополнения нераспределенной прибыли. Собственный капитал представлен в основном инвестированным собственниками (уставным) капиталом. Долгосрочные обязательства незначительные и представлены они отложенными налоговыми обязательствами (предоплатой или переплатой налога на прибыль организаций). В 2018 г. произошел существенный рост краткосрочных обязательств (на 17 032 тыс. руб. или на 25,59 %) особенно в части кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков.

Динамика активов и пассивов представлена на рисунке 2.5.



Рисунок 2.5 – Динамика активов и источников их финансирования
ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Таблица 2.9 – Вертикальный анализ баланса ООО «Златоустовский
«Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Удельный вес по годам, %			Изменение удельного веса по годам, %	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Актив								
Внеоборотные активы, всего, в том числе:	21 086	19 075	15 459	20,46	19,42	12,99	-1,04	-6,43
основные средства	19 619	17 632	14 025	19,04	17,95	11,79	-1,09	-6,16
прочие	1467	1443	1434	1,42	1,47	1,20	0,05	-0,27
Оборотные активы, всего, в том числе:	81 972	79 146	103 566	79,54	80,58	87,01	1,04	6,43
Запасы и НДС	5964	5395	5328	5,79	5,49	4,48	-0,30	-1,01
Дебиторская задолженность, из нее:	75 369	72 805	97 129	73,13	74,12	81,60	0,99	7,48
расчеты с покупателями и заказчиками	70 322	70 292	92 636	68,24	71,57	77,83	3,33	6,26
Денежные средства и денежные эквиваленты	135	182	677	0,13	0,19	0,57	0,06	0,38
Прочие оборотные активы	504	764	432	0,49	0,78	0,36	0,29	-0,42
Баланс	103 058	98 221	119 025	100	100	100	0	0
Активы по степени ликвидности:								
– наиболее ликвидные (А1) – денежные средства	135	182	677	0,13	0,19	0,57	0,06	0,38
– быстро реализуемые (А2) – дебиторская задолженность	75 369	72 805	97 129	73,13	74,12	81,60	0,99	7,48
– медленно реализуемые (А3) – запасы, НДС, прочие	6468	6057	5760	6,28	6,27	4,84	-0,01	-1,43
– трудно реализуемые (А4) – внеоборотные активы	21 086	19 075	15 459	20,46	19,42	12,99	-1,04	-6,43
Пассив								
Капитал и резервы, всего, в том числе:	29 994	31 337	35 016	29,10	31,90	29,42	2,80	-2,48
уставный капитал	28 970	28 970	28 970	28,11	29,49	24,34	1,38	-5,15
нераспределенная прибыль	1024	2367	6046	0,99	2,41	5,08	1,42	2,67
Долгосрочные обязательства	80	336	429	0,08	0,34	0,36	0,26	0,02

Окончание таблицы 2.9

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Удельный вес по годам, %			Изменение удельного веса по годам, %	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	72 984	66 548	83 580	70,82	67,76	70,22	-3,06	2,46
заемные средства	12 698	5002	1579	12,32	5,09	1,33	-7,23	-3,76
кредиторская задолженность	55 488	56 277	76 859	53,84	57,30	64,57	3,46	7,27
оценочные обязательства	4798	5269	5142	4,66	5,37	4,32	0,71	-1,05
Баланс	103 058	98 221	119 025	100	100	100	0	0
Пассивы по степени срочности погашения обязательств:								
– наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность, включая оценочные обязательства	60 286	61 546	82 001	58,50	62,67	68,89	4,17	6,22
– краткосрочные заемные обязательства (П2)	12 698	5002	1579	12,32	5,09	1,33	-7,23	-3,76
– долгосрочные пассивы (П3)	80	336	429	0,08	0,34	0,36	0,26	0,02
– постоянные пассивы (П4) – капитал и резервы	29 994	31 337	35 016	29,10	31,90	29,42	2,80	-2,48

В соответствии с данными, представленными в таблице 2.9, структуре активов водоканала основной удельный вес приходится на оборотные активы. На протяжении всего периода происходило увеличение удельного веса оборотных активов (с 79,54 % в 2016 г. до 87,01 % в 2018 г.) по причине роста дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, то есть фактической недоплаты потребителей за оказанные услуги по водоснабжению и водоотведению. Несмотря на увеличение, удельный вес денежных средств и денежных эквивалентов, т.е. наиболее ликвидных активов, оставался незначительным (0,57 % в структуре активов в 2018 г.).

В результате увеличения оборотных активов, а также снижения остаточной стоимости основных средств, удельный вес внеоборотных активов за период 2016–2017 гг. снизился с 20,46 % до 12,99 %.

Структура активов представлена на рисунке 2.6.

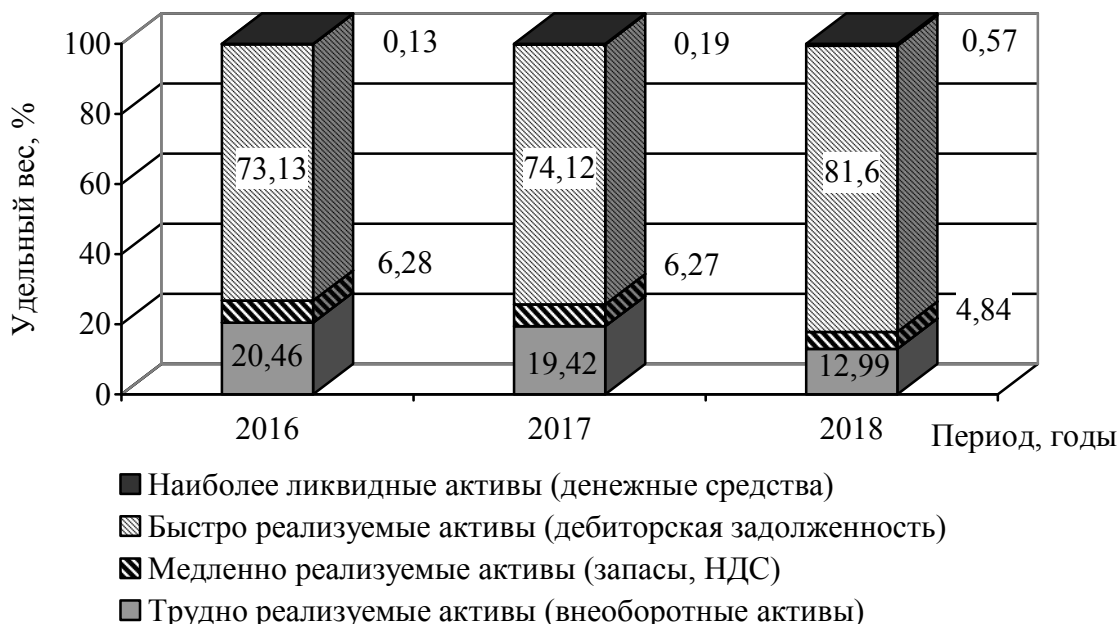


Рисунок 2.6 – Структура активов, сгруппированная по уровню ликвидности, ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Структуру источников финансирования активов следует оценить как рискованную, обусловленную достаточно сильной зависимостью предприятия от заемных источников, на долю которых приходится порядка 70 % пассивов.

Собственный капитал, представленный в балансе уставный капиталом и нераспределенной прибылью, за период 2017–2018 гг. в удельном весе сократился на 2,48 % и составил 29,42 %. Повышает финансовый риск практическое отсутствие долгосрочного заемного капитала, т.е. устойчивых финансовых источников. Долгосрочные обязательства предприятия состоят из отложенных налоговых обязательств и на конец периода составляют 0,36 % всех пассивов.

Рассматривая структуру краткосрочных обязательств, видно, что в ней преобладает кредиторская задолженность, которая в удельном весе увеличилась с 53,84 % в 2016 г. до 64,57 % в 2018 г. предприятие развивается в основном за счет

внешних источников финансирования, формируя многочисленные связи с контрагентами. Подобный выбор развития (со ставкой на внешние связи, а не на капитал), с одной стороны выгоден для предприятия, т.к. позволяет экономить средства (общепринято, что стоимость коммерческого кредита (спонтанного финансирования) ниже, чем стоимость банковского кредита). Но также известно, что обратной стороной такой выгоды являются риски. В данном случае они выражаются в зависимости от финансового благополучия третьих лиц (контрагентов), которые могут истребовать задолженности в сроки, не устраивающие предприятия. Чем больше кредиторская и дебиторская задолженности в бухгалтерском балансе, тем вероятнее возникновение денежных проблем при кризисах, спаде в экономике и других внешних неблагоприятных факторах.

Структура пассивов представлена на рисунке 2.7.



Рисунок 2.7 – Структура источников финансирования активов, сгруппированная по степени срочности погашения обязательств ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности предприятия оцениваются по данным аналитической таблицы 2.10.

Таблица 2.10 – Оценка ликвидности и платежеспособности ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	Период, годы			Изменение по годам	
		2016	2017	2018	2017	2018
Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности	$\geq 0,2-0,5$	0,002	0,003	0,008	0,001	0,005
Коэффициент критической ликвидности	0,7–1,0	1,035	1,097	1,170	0,062	0,073
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	$\geq 1,0-2,0$	1,123	1,189	1,239	0,066	0,050
Коэффициент чистого оборотного капитала	> 0	0,110	0,159	0,193	0,049	0,034
Платежеспособность по текущим обязательствам, мес.	не более 3 мес.	4,1	3,9	4,9	– 0,2	1,0

Как видно из таблицы 2.10, коэффициенты ликвидности и коэффициент чистого оборотного капитала за анализируемый период повысились, что оценивается положительно. Однако, несмотря на то, что коэффициент абсолютной ликвидности увеличился с 0,002 до 0,008, его значение значительно ниже рекомендуемого значения (норма выше 0,2–0,5). По состоянию на 31.12.2018 предприятие могло погасить лишь 8 % своей текущей задолженности.

Коэффициент критической ликвидности на протяжении 2016–2018 гг. повышался и составил 1,17, что соответствует нормативу (от 0,7 до 1). Это говорит о высокой прогнозируемой платежеспособности предприятия, т.е. его возможности своевременно рассчитываться с кредиторами. Коэффициент текущей ликвидности на конец анализируемого периода составил 1,239 (при норме выше 1–2). В то же время, значение коэффициента текущей ликвидности, приближающееся к единице, свидетельствует о том, что для погашения всех краткосрочных обязательств предприятие должно реализовать бóльшую часть своих оборотных активов, что может негативно отразиться на его деятельности (т.е. работать будет не чем).

По показателю платежеспособности по текущим обязательствам видно, что на конец анализируемого периода свои краткосрочные обязательства предприятие могло погасить почти за 5 мес. По методике Федеральной службы по финансовому оздоровлению (ФСФО), организации, имеющие период погашения краткосрочных обязательств, превышающий 3 мес., признаются недостаточно платежеспособными [1].

Проанализируем ситуацию с обеспеченностью запасов основными источниками их формирования и определим тип финансовой устойчивости предприятия на основе расчета абсолютных показателей финансовой устойчивости (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Определение типа финансовой устойчивости «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2016	2017	2018	2017	2018
1 Собственный капитал	29 994	31 337	35 016	1343	3679
2 Внеоборотные активы	21 086	19 075	15 459		
3 Долгосрочные обязательства	80	336	429	256	93
4 Краткосрочные заемные средства	12 698	5002	1579	-7696	-3423
5 Запасы и затраты	5964	5395	5328	-569	-67
6 Собственные оборотные средства (стр.1 – стр.2)	8908	12 262	15 941	3354	3679
7 Собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат (стр.6 + стр.3)	8988	12 598	16 370	3610	3772
8 Общая величина основных источников формирования запасов и затраты (стр.7 + стр.4)	21 686	17 600	17 949	-4086	-349
9 Излишек (+) или недостаток (-) источников формирования запасов и затрат:					
собственных оборотных средств (стр.6 – стр.5)	2944	6867	10 613	3923	3746
собственных и долгосрочных заемных источников (стр.7 – стр.5)	3024	7203	11 042	4179	3839
общей величины основных источников (стр.8 – стр.5)	15 722	12 205	12 621	-3517	416
Тип финансовой устойчивости предприятия	Абсолютная финансовая устойчивость			-	-

Данные таблицы 2.11 позволяют сделать вывод о том, что за анализируемый период у предприятия не произошли изменения в ситуации с обеспеченностью его запасов основными источниками их формирования. На протяжении 2016–2018 гг. финансовая устойчивость ООО «Златоустовский «Водоканал» характеризуется как абсолютная. Это означает, что производственные запасы и затраты предприятия полностью покрываются собственными оборотными средствами.

Анализ финансовой устойчивости предприятия с помощью абсолютных показателей достаточно удобен, однако, он не объективен и позволяет выявить лишь внешние стороны факторов, влияющих на финансовую устойчивость. Более глубокую оценку финансовой устойчивости предприятия позволяет получить анализ относительных показателей – коэффициентов финансовой устойчивости, который представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	Период, годы			Изменение по годам	
		2016	2017	2018	2017	2018
Коэффициент автономии	> 0,5	0,291	0,319	0,294	0,028	-0,025
Коэффициент финансовой зависимости	< 0,7	2,436	2,134	2,399	-0,302	0,265
Коэффициент покрытия инвестиций	0,75–0,9	0,292	0,322	0,298	0,030	-0,024
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2–0,5	0,297	0,391	0,455	0,094	0,064
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,109	0,155	0,154	0,046	-0,001
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,6–0,8	1,574	2,442	3,107	0,868	0,665
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	Индивидуально для каждого предприятия	3,888	4,149	6,699	0,261	2,550
Индекс постоянного актива	Зависит от отрасли предприятия	0,703	0,609	0,441	-0,094	-0,168

По данным таблицы 2.12 можно сделать следующие выводы о финансовой устойчивости ООО «Златоустовский «Водоканал».

Значение коэффициента автономии следует признать недостаточным для обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Удельный вес собственных средств на протяжении всего анализируемого периода составляет порядка 30 %. На конец периода удельный вес собственных средств равен 29,4 %, т.е. не все свои текущие обязательства предприятие могло покрыть собственными средствами (норматив более 50 %). Коэффициент покрытия инвестиций также существенно ниже норматива (0,298 при нормативе минимум 0,75), его значение чуть больше, чем у коэффициента автономии по причине низкой величине долгосрочных обязательств.

По причине недостаточности собственного капитала коэффициент финансовой зависимости чрезвычайно высок (2,399 на конец периода при нормативе менее 0,7). Это значит, что на 1 руб. собственных средств, вложенных в активы, предприятие привлекло 2,399 руб. заемных средств. Рост коэффициента свидетельствуют об усилении финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

В то же время коэффициент маневренности собственного капитала соответствует нормативу – на конец 2018 г. составил 0,455 (при нормативе 0,2–0,5). Этот факт говорит о том, что 45,5 % собственных средств предприятия инвестировано в оборотные активы, т.е. находится в мобильной форме, позволяя относительно свободно маневрировать ими. О достаточности собственных оборотных средств свидетельствуют значения коэффициентов обеспеченности оборотных активов и запасов собственными оборотными средствами.

В соответствии со значениями коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов и индекса постоянного актива можно говорить о повышении мобильности (ликвидности) активов предприятия – на конец анализируемого периода на каждый рубль внеоборотных активов предприятие имело на своем балансе 6,699 руб. оборотных активов. Доля внеоборотных активов

в источниках собственных средств предприятия за период сократилась с 0,703 до 0,441.

Проанализировав значения вышеуказанных коэффициентов финансовой устойчивости, можно сделать вывод о достаточно сильной зависимости предприятия от заемного капитала. В то же время структура активов, которая характеризуется высоким удельным весом оборотных активов, позволяет предприятию поддерживать достаточный уровень собственного оборотного капитала.

Рассмотрев абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия, перейдем к анализу его деловой активности (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Расчет и оценка коэффициентов деловой активности

ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2016	2017	2018	2017	2018
1 Выручка	239 331	244 532	251 402	5201	6870
2 Средняя величина активов	98 356	100 640	108 623	2284	7983
3 Средняя величина оборотных активов	77 822	80 559	90 856	2737	10 297
4 Средняя величина запасов	5667	5341	5076	–326	–265
5 Средняя величина краткосрочной дебиторской задолженности	37 842	74 087	84 967	36 245	10 880
6 Средняя величина краткосрочной кредиторской задолженности	49 423	55 883	66 568	6460	10 685
7 Средняя величина собственного капитала предприятия	30 060	30 666	33 177	606	2511
8 Коэффициент оборачиваемости активов (стра.1 / стр.2)	2,43	2,43	2,31	0	–0,12
9 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (стра.1 / стр.3)	3,08	3,04	2,77	–0,04	–0,27
10 Коэффициент оборачиваемости запасов (стр.1 / стр.4)	42,23	45,78	49,53	3,55	3,75
11 Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности (стр.1 / стр.5)	6,32	3,30	2,96	–3,02	–0,34
12 Коэффициент оборачиваемости краткосрочной кредиторской задолженности (стр.1 / стр.6)	4,84	4,38	3,78	–0,46	–0,60
13 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (стр.1 / стр.7)	7,96	7,97	7,58	0,01	–0,39

Окончание таблицы 2.13

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2016	2017	2018	2017	2018
14 Период оборачиваемости активов, дни (360 / стр.8)	148	148	156	0	8
15 Период оборачиваемости оборотных активов, дни (360 / стр.9)	117	118	130	1	12
16 Период оборачиваемости запасов, дни (360 / стр.10)	9	8	7	-1	-1
17 Период оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности (360 / стр.11)	60	109	122	49	13
18 Период оборачиваемости краткосрочной кредиторской задолженности (360 / стр.12)	74	82	95	8	13
19 Период оборачиваемости собственного капитала (360 / стр.13)	45	45	47	0	2
20 Продолжительность производственного цикла, дни (= стр.16)	9	8	7	-1	-1
21 Продолжительность операционного цикла, дни (стр.20 + стр.17)	69	117	129	48	12
22 Продолжительность финансового цикла, дни (стр.21 – стр.18)	-5	35	34	40	-1

По данным таблицы 2.13 видно, что на протяжении 2016–2018 гг. происходило замедление оборачиваемости как всей совокупности активов (источников средств), так и их отдельных элементов. Исключение составляет оборачиваемость запасов, период оборота которых сокращался незначительно (на 1 день в год), что привело к сокращению продолжительности производственного цикла.

Наиболее существенное замедление оборачиваемости приходилось на дебиторскую и кредиторскую задолженности. Сроки погашения краткосрочной дебиторской задолженности за 3 года увеличились на 62 дня (49 + 13), краткосрочной кредиторской задолженности на 21 день (8 + 13). Причем имеет место разбалансированность дебиторской и кредиторской задолженности как по величине, так и по срокам погашения – в 2018 г. кредиторская задолженность погашалась быстрее (за 95 дней), чем дебиторская (за 122 дня). Это, в свою очередь, приводило к росту потребности в финансировании, увеличению длительности операционного и финансового цикла, т.е. к увеличению временного периода изъятия денежных средств из оборота предприятия.

Следовательно, можно говорить о снижении общей ресурсоотдачи имущества предприятия и неэффективном управлении активами.

Как показали результаты проведенного анализа, ООО «Златоустовский «Водоканал» на протяжении 2017–2018 гг. терпит убытки от текущих операций (основной деятельности). Убытки и недостаток средств для погашения текущих обязательств может привести предприятие к банкротству. Для стабилизации дел предприятию важно не пропустить тот момент, когда ситуацию можно повернуть в правильное русло. Для этого нужна оценка вероятности банкротства, для чего разработаны различные модели. Оценка вероятности наступления банкротства предприятия проводится в таблице 2.14 с использованием зарубежной (модель «Z-счет» Э. Альтмана) и отечественной (модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова) методик анализа.

Таблица 2.14 – Оценка вероятности наступления банкротства

ООО «Златоустовский» «Водоканал» за 2016–2018 гг.

Показатель	Период, годы		
	2016	2017	2018
Модель «Z-счет» Э. Альтмана			
Доля оборотных средств в активах (X1)	0,795	0,806	0,870
Доля нераспределенной прибыли в пассивах (X2)	0,010	0,024	0,051
Рентабельность активов (X3)	-0,0013	0,0137	0,0309
Доля уставного капитала в пассивах (X4)	0,281	0,295	0,243
Коэффициент оборачиваемости активов (X5)	2,43	2,43	2,31
Значение Z-счета $Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + 1 \times X5$	3,56	3,66	3,67
Вероятность наступления банкротства	Очень низкая		
Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова			
Доля оборотных средств в активах (K ₁)	0,795	0,806	0,870
Коэффициент текущей ликвидности (K ₂)	1,123	1,189	1,239
Коэффициент оборачиваемости активов (K ₃)	2,43	2,43	2,31
Рентабельность продаж по чистой прибыли (K ₄)	-0,0005	0,0055	0,0146
Рентабельность собственного капитала (K ₅)	-0,0044	0,0429	0,1051
Рейтинговое число $P = 2 \times K_1 + 0,1 \times K_2 + 0,08 \times K_3 + 0,45 \times K_4 + 1 \times K_5$	1,89	1,96	2,16
Вероятность наступления банкротства	Банкротство маловероятно		

На основе зарубежной и отечественной моделей за анализируемый период видно, что вероятность несостоятельности (банкротства) предприятия очень низкая, т.е. банкротство предприятия маловероятно.

Выводы по разделу два

В данном разделе работы проведен комплексный анализ эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал», который дал следующие результаты.

На протяжении 2017 и 2018 г. предприятием получен убыток от продаж по причине того, что себестоимость оказываемых услуг превышала тарифную стоимость ресурсов. Получению чистой прибыли в конечном итоге способствовал рост прочих доходов в виде восстановления оценочных резервов. Это приводило к увеличению рентабельности активов и собственного капитала.

За 2016–2018 гг. стоимостная оценка активов увеличилась порядка 15 % за счет роста дебиторской задолженности, качество которой ухудшалось. Структура пассивов становилась все более рискованной, на долю кредиторской задолженности в 2018 г. приходилось почти 70 % всех обязательств, что представляло угрозу финансовой устойчивости предприятия.

Платежеспособность предприятия повышалась на протяжении 2016–2018 гг., однако оптимального значения коэффициента текущей ликвидности достигнуть не удалось (1,239 в 2018 г. при нормативе 2,0). Сроки погашения краткосрочных обязательств за счет выручки составили почти 5 месяцев.

Деловая активность предприятия снижалась, т.е. происходило сокращение общей ресурсоотдачи активов и отдельных их элементов (замедление оборачиваемости), которое приводило к росту продолжительности операционного и финансового цикла за счет увеличения объемов дебиторской и кредиторской задолженности.

Это требует разработки мероприятий, направленных на повышение эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал».

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ВОДОКАНАЛ»

3.1 Экономическое обоснование рекомендаций по повышению эффективности финансовой деятельности предприятия

Исследуемое предприятие ООО «Златоустовский Водоканал», являясь коммерческой организацией, имеет основной целью получение прибыли. Однако данная цель не достигалась на протяжении 2017–2018 гг., когда в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности был получен убыток от продаж.

Для удержания даже минимально приемлемого уровня прибыльности бизнеса у ООО «Златоустовский Водоканал» существует всего два пути:

- увеличение объема продаж в денежном выражении;
- снижение затрат.

Рост физических объемов продаж воды невозможно достичь, так как невозможно продать больше воды, чем это необходимо рынку. При этом уровень водопотребления в настоящее время неуклонно снижается, так как население стало контролировать свой бюджет и экономить ресурсы, стала повсеместно распространена практика индивидуального приборного учета.

Еще одним теоретическим способом увеличения объема продаж (в денежном выражении) является повышение тарифов на водоснабжение. Но на практике эта задача также не решаема по нескольким причинам. Во-первых, законодательно закрепленное ограничение величины роста тарифов ниже фактического уровня денежной инфляции. Во-вторых, обоснованное увеличение тарифов даже в разрешенных пределах имеет негативные социально-политические последствия. Поэтому принятие подобных решений является прерогативой властей и практически недоступно самим водоканалам как субъектам хозяйствования. В-третьих, малообеспеченная часть домохозяйств, охватывающая в настоящее время

едва ли не большинство населения страны, просто перестанет платить по счетам в силу своей неплатежеспособности, тем самым лишь увеличивая для поставщика объем «безнадежной» дебиторской задолженности [12].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что единственный путь выживания для предприятий водоснабжения – снижение издержек.

Согласно статье 25 Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» все организации с участием государства или муниципального образования и организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности, должны утверждать и реализовывать программы в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности [2].

Целью работ по обязательному официальному энергетическому обследованию (энергоаудиту) является [2]:

- определение возможных путей быстрого и эффективного снижения издержек на энергоресурсы, экономии энергии и топлива;
- эффективное и рациональное использование имеющихся энергетических ресурсов;
- поддержка и стимулирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- системность и комплексность проведения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности;
- планирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- использование энергетических ресурсов с учетом ресурсных, производственно-технологических, экологических и социальных условий.

На основании энергоаудита в ООО «Златоустовский Водоканал», проведенного специалистами ООО «Арконс Групп», и составленного энергетического паспорта, можно установить основные направления (объекты) по

сокращению затрат электроэнергии.

В соответствии с энергетическим паспортом ООО «Златоустовский Водоканал» важнейшим резервом снижения затрат на электроэнергию является монтаж в распределительных устройствах насосных станций компенсаторных установок с возможностью автоматического регулирования потребления электроэнергии в зависимости от общей нагрузки, что позволит снизить затраты на электроэнергию. Не вдаваясь в техническую сторону вопроса, оценим экономический эффект от установки данного оборудования (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Расчет снижения затрат ООО «Златоустовский Водоканал» в результате экономии электроэнергии от установки компенсаторных устройств на электрооборудование насосных станций

Показатель	Обозначение, расчет	Значение
Себестоимость продаж в 2018 г., тыс. руб. (по отчету о финансовых результатах)	S	255 021
Коэффициент мощности:		
– до компенсации	$\cos(\varphi_1)$	0,8
– после компенсации	$\cos(\varphi_2)$	0,97
Коэффициент потерь	K_{Π}	0,12
Годовое потребление энергии до компенсации, тыс. кВт. ч (данные предприятия)	$W_{\text{год}}$	20 493
Годовое снижение потерь электроэнергии, тыс. кВт. ч	$W_{\text{сниж}} = W_{\text{год}} \times [1 - \cos^2(\varphi_1) / \cos^2(\varphi_2)] \times K_{\Pi}$	785
Стоимость (тариф) электроэнергии, руб./кВт. ч	T	3,14
Экономия затрат, тыс. руб.	$\mathcal{E} = W_{\text{сниж}} \times T$	-2465
То же в относительной величине, %	$\mathcal{E}\% = \mathcal{E} / S \times 100 \%$	-0,97
Стоимость единицы оборудования (из расчета стоимости единицы 60,7 тыс. руб. и количества насосных станций – 22), тыс. руб.	З	1335
Рентабельность вложений, руб./руб.	$P = \mathcal{E} / Z$	1,85

Выполненные расчеты (таблица 3.1) показывают наличие у предприятия резервов снижения себестоимости в части затрат на электроэнергию на сумму 2465 тыс. руб., что составляет 0,97 % от себестоимости услуг по водоснабжению и водоотведению за 2018 год.

Еще одним направлением повышения эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский Водоканал» является сокращение клиентской дебиторской задолженности, которая на конец 2018 г. занимала более 80 % в структуре активов. Нарастание объемов дебиторской задолженности несет в себе негативные финансовые последствия, связанные с увеличением кредиторской задолженности и соответственно повышением риска неплатежеспособности. Соответственно снижение объемов дебиторской задолженности позволит получить дополнительные средства в оборот предприятия, а также сократить потребность в финансировании излишнего объема активов, то есть кредиторской задолженности.

Проблема управления дебиторской задолженностью, всегда была актуальной для предприятий сферы ЖКХ, а в условиях изменения системы финансирования данных организаций, когда они перестают получать финансовые средства в виде субсидий из бюджета, от ее решения зависит часто не только эффективность деятельности предприятия, но и сам факт его дальнейшего существования.

Так, в организациях, которые вправе самостоятельно решать вопрос о том кому оказывать или не оказывать те или иные услуги, считается, что целью управления дебиторской задолженностью является ее оптимизация, так как величина, рост или снижение дебиторской задолженности (само по себе, в отрыве от прочих показателей) не является ни положительным, ни отрицательным фактом. Например, увеличение дебиторской задолженности в динамике может свидетельствовать как об увеличении объемов продаж, так и о неэффективном управлении дебиторской задолженностью. Если говорить о Водоканале, то у него нет необходимости стимулировать объем сбыта путем предоставления скидок или льгот в виде отсрочки платежа, и, соответственно в отношении дебиторской задолженности они, как правило, преследуют цели, направленные не столько на оптимизацию, сколько на сокращение ее размера, в том числе:

– сокращение сроков погашения долга и своевременное погашение дебиторской задолженности;

- снижение доли и суммы сомнительных и просроченных долгов.

Водоканал осуществляют взаимодействие с лицами (в основном физическими), воспринимающими потребляемые услуги как нечто обязательное, не поддающееся управлению и регулированию. Поэтому причины нарушения сроков оплаты часто иррациональны, основаны не на экономической составляющей, а психологии людей. Так, практика деятельности управляющих компаний показывает, что более 45 % потребителей нарушают платежную дисциплину, из них [37]:

- 3–5 % по причине отсутствия средств (потеря работы, чрезвычайные происшествия);
- 15–20 % – платят с нарушением сроков от 1 до 6 месяцев, по причине привычки, менталитета;
- 2–3 % – граждане с высоким уровнем доходов, которые платят редко (1–2 раза в год) в связи с нехваткой времени или просто потому, что «так удобнее»;
- 1–2 % – не платят и отказываются от какого-либо сотрудничества, ждут истечения срока исковой давности т.д.

В отличие от многих прочих коммерческих организаций организации сферы ЖКХ, в том числе водоканалы, за редким исключением, не вправе отказать в предоставлении услуги, и, как следствие, не могут решать вопрос о том, кому оказывать услугу, а кому нет, кому на условиях отсрочки, а кому при условии полного расчета.

Особую значимость, для организаций сферы ЖКХ приобретает деятельность по таким направлениям, как: анализ дебиторской задолженности, разработка штрафных мер и санкций, инкассация и реализация дебиторской задолженности, создание резервов по сомнительным и безнадежным долгам.

Значительные объемы дебиторской задолженности в сфере ЖКХ, как правило, являются признаком того, что деятельность по управлению дебиторской задолженности в таких организациях организована не достаточно эффективно.

Среди наиболее острых и часто встречающихся проблем можно выделить [17]:

- управление дебиторской задолженности не ведется совсем или осуществляется периодически;
- отсутствуют четкие принципы и система управления дебиторской задолженностью;
- отсутствуют лица, в обязанности которых входило бы управление дебиторской задолженностью;
- нет четкой системы документооборота, системы контроля и обмена информацией о состоянии дебиторской задолженности между специалистами и отделами;
- отсутствуют формы документов, которые бы упрощали учет, анализ и инкассацию дебиторской задолженности.

Наличие дебиторской задолженности приводит к возникновению долгов перед поставщиками энергоносителей, задержке долговых отчислений, срыву плановых работ по производственной программе. Помимо этого, большая дебиторская задолженность приводит к задержке сроков подготовки Водоканала к работе в осенне-зимний период.

С целью повышения эффективности управления дебиторской задолженности потребителей услуг Водоканала рекомендовано разработать и внедрить План мероприятий, направленных на снижение задолженности (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Рекомендуемый план мероприятий, направленных на снижение задолженности потребителей услуг ООО «Златоустовский Водоканал»

Мероприятие	Пояснение	Сроки
Звонки-напоминания	Автообзвон должников при задолженности сроком более 3 месяцев	Ежемесячно
Личные встречи с должником с целью совместного поиска решения проблемы	Выяснение причин возникновения задолженности, поиск возможных вариантов ее погашения, предоставление информации о существующих субсидиях	По мере поступления обращений
Предложение а альтернативным способом погашения долга	Обращение с предложением отработать долг на свободных вакансиях Водоканала для граждан, которые не могут найти работу	По мере обращения граждан

Окончание таблицы 3.2

Мероприятие	Пояснение	Сроки
Письмо-претензия о имеющейся задолженности и необходимости ее погашения с указанием суммы и срока	Готовится специалистами юридического отдела и отсылается должникам, имеющими задолженность более 6 месяцев	Ежемесячно
Реструктуризация долга	Гарантированное равномерное погашение суммы в срок, приемлемый для потребителя коммунальных услуг с заключением договора о реструктуризации долга и составлением графика погашения задолженности (до судебного разбирательства)	По мере обращения граждан, на основании решения комиссии
Акции	Списание пени физическим лицам при оплате задолженности за жилищно-коммунальные услуги в полном объеме	Декабрь текущего года
Приостановление предоставления коммунальных услуг	Для злостных неплательщиков (за исключением отопления, холодного водоснабжения и водоотведения)	По мере необходимости
Обращение в суд и взыскание задолженности через службу судебных приставов	Для задолженности сроком более 1,5 года	По мере необходимости

Планируется, что План мероприятий по работе с дебиторской задолженностью позволит эффективно контролировать и управлять долгами потребителей услуг Водоканала в условиях большого количества мелких дебиторов, долги которых нужно отслеживать и оперативно ими управлять.

Поскольку статистика о возможном размере снижения дебиторской задолженности в результате проведенных мероприятий на предприятии отсутствует, то для оценки эффективности предлагаемых мероприятий применим метод экспертных оценок. В качестве экспертов выступили ключевые работники Водоканала, а именно, заместитель директора по экономике и финансам, начальник отдела сбыта, начальник финансового отдела, начальник абонентского отдела, юрист.

Экспертная оценка снижения дебиторской задолженности проводится в таблице 3.3. При оценке использовался метод анкетирования.

Таблица 3.3 – Экспертная оценка эффективности мероприятий по снижению дебиторской задолженности ООО «Златоустовский Водоканал»

Показатели	Значения / Оценка
1 Экспертная оценка снижения дебиторской задолженности, %	
заместитель директора по экономике и финансам	7,0
начальник отдела сбыта	9,0
начальник финансового отдела	5,5
начальник абонентского отдела	6,5
юрист	10,0
2 Средняя экспертная оценка снижения дебиторской задолженности, % ((7,0 + 9,0 + 5,5 + 6,5 + 10,5) / 5 экспертов)	7,6
3 Клиентская дебиторская задолженность на 31.12.2018 (по балансу), тыс. руб.	92 636
4 Итого прогнозируемое снижение клиентской дебиторской задолженности, тыс. руб. (стр.3 × стр.2)	7040

По прогнозным экспертным оценкам за счет комплексного проведения мероприятий, направленных на снижение задолженности потребителей услуг Водоканала, можно ожидать сокращение клиентской задолженности на 7,6 % или на 7040 тыс. руб. Планируемое снижение клиентской дебиторской задолженности представлено на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Планируемое снижение клиентской дебиторской задолженности за счет комплексного проведения мероприятий в ООО «Златоустовский Водоканал»

Таким образом, разработанные рекомендации по повышению эффективности финансовой деятельности Водоканала будут способствовать снижению

себестоимости (в части электроэнергии) на 2339 тыс. руб. или на 0,92 % и снижению клиентской дебиторской задолженности на 7040 тыс. руб. или на 7,6 %. Далее оценим влияние разработанных рекомендаций на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности предприятия.

3.2 Оценка разработанных рекомендаций на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия

Оценка влияния разработанных рекомендаций на эффективность финансовой деятельности (таблица 3.4) проводится на основе показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Таблица 3.4 – Оценка влияния разработанных рекомендаций на эффективность финансовой деятельности ООО «Златоустовский Водоканал»

Показатель	До разработки рекомендаций	После разработки рекомендаций	Абсолютное изменение	Темп изменения (прироста), %
Финансовые результаты, тыс. руб.				
1 Выручка от реализации услуг	251 402	251 402	0	–
2 Себестоимость продаж	255 021	252 556	–2465	–0,97
3 Прибыль (убыток) от продаж	–3619	–1154	2465	68,11
4 Чистая прибыль	3679	4604	925	25,14
Активы и источники их финансирования, тыс. руб.				
5 Активы	119 025	111 985	–7040	–5,91
6 Внеоборотные активы	15 459	15 459	0	–
7 Оборотные активы	103 566	96 526	–7040	–6,80
8 Дебиторская задолженность	97 129	90 089	–7040	–7,25
9 Собственный капитал	35 016	35 941	925	2,64
10 Краткосрочные обязательства	83 580	75 615	–7965	–9,53
Рентабельность, %				
11 Рентабельность продаж (стр.3/стр.1×100)	–1,44	–0,46	0,98	68,06
12 Рентабельность активов (стр.4/стр.5×100)	3,09	4,11	1,02	33,01
13 Рентабельность собственного капитала (стр.4/стр.9×100)	10,51	12,81	2,30	21,88
Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости				
14 Коэффициент текущей ликвидности (стр.7/стр.10)	1,239	1,277	0,038	3,07
15 Коэффициент автономии (стр.9/стр.5)	0,294	0,321	0,027	9,18

Окончание таблицы 3.4

Показатель	До разработки рекомендаций	После разработки рекомендаций	Абсолютное изменение	Темп изменения (прироста), %
16 Коэффициент маневренности собственного капитала ((стр.9 – стр.6)/стр.9)	0,455	0,570	0,115	25,27
17 Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами ((стр.9 – стр.6)/стр.7)	0,154	0,209	0,055	35,71

В соответствии с данными таблицы 3.4 в результате снижения затрат на электроэнергию прогнозируется сокращение убытка от продаж на 2465 тыс. руб. или на 68,11 %. Это также приведет к увеличению чистой прибыли на 925 тысяч рублей или на 25,14 %. Соответственно на эту же сумму (на 925 тыс. руб.) будет увеличен собственный капитал по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Представим изменение финансовых результатов на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Прогнозируемое изменение финансовых результатов

ООО «Златоустовский Водоканал»

В связи со снижением убытка от продаж и увеличением чистой прибыли следует ожидать улучшение показателей рентабельности. Доля убытка от продаж в выручке от продаж сокращается с 1,44 % до 0,46 %. К сожалению, деятельность

предприятия по-прежнему остается убыточной, но снижение убытка очень важно для предприятия, и дальнейшие управленческие решения должны быть направлены на снижение затрат.

Отдача от использования активов и собственного капитала повышается, то есть каждый рубль, вложенный в активы и собственный капитал, принесет больше чистой прибыли.

Динамика основных показателей рентабельности деятельности Водоканала представлена на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 – Прогнозируемое изменение рентабельности ООО «Златоустовский Водоканал»

Прогнозируется повышение платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент текущей ликвидности повышается с 1,239 до 1,277, то есть уровень обеспеченности краткосрочных обязательств оборотными активами повышается.

Также необходимо отметить снижение зависимости предприятия от заемных источников, о чем свидетельствует повышение коэффициента автономии – доля собственного капитала в совокупном объеме источников финансирования активов повышается на 0,027 и прогнозируется на уровне 0,321 (или 32,1 %). Соответственно повышаются возможности предприятия по маневрированию собственными средствами.

Все это позволяет сделать вывод о том, что применение разработанных рекомендаций по повышению эффективности финансовой деятельности Водоканала может быть целесообразным.

В настоящий момент тарифное регулирование в водоснабжении определяется Федеральным законом №416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении» [1], которым разделены полномочия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления в области регулирования тарифов и надбавок.

Расчет тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения осуществляется исходя из объема поставленных товаров, оказанных услуг и величины необходимой валовой выручки, рассчитанной одним из следующих методов [1]:

- методом экономически обоснованных расходов (затрат);
- методом индексации (с учетом изменения цен на используемые при осуществлении регулируемых видов деятельности товары, работы, услуги);
- методом доходности инвестированного капитала;
- методом сравнения аналогов.

Соответственно водоканалы не имеют возможности свободного рыночного ценообразования, однако должны соблюдать общие принципы хозяйственной целесообразности. Известно, что процесс формирования собственных денежных средств обеспечивается определенным соотношением темпов роста ключевых денежных потоков – стоимости активов (T_A), выручки (T_B), прибыли (T_{II}): $100\% < T_A < T_B < T_{II}$.

Эта цепочка чувствительна к величине и динамике тарифа на услуги водоканалов.

СVP-анализ («затраты – объем производства – прибыль» или анализ безубыточности) позволяет определить размер тарифа для достижения безубыточности деятельности предприятия, а также обосновать направления оптимизации состава и структуры тарифов за счет перераспределения его функциональных частей [24].

В таблице 3.5 проведен расчет необходимого размера тарифа за услуги водоснабжения, который бы обеспечил безубыточную деятельность предприятия.

Таблица 3.5 – Расчет необходимого тарифа за водоснабжение для обеспечения безубыточности деятельности ООО «Златоустовский Водоканал» за 2018 г.

Показатели	Значение, расчет
Проектная мощность Водоканала, тыс. м ³ воды	8000
Фактический объем передаваемой воды, тыс. м ³ воды	6490
Доля критического объема подачи воды, %	$6490 / 8000 \times 100 \% = 81,1$
Постоянные затраты, руб./м ³	16,12
Переменные затраты, руб./м ³	8,64
Удельная прибыль, руб./м ³	$16,12 \times (1 - 0,811) / 0,811 = 3,76$
Тариф на водоснабжение, руб./м ³ действующий	23,74
требуемый для обеспечения безубыточности	$16,12 + 8,64 = 24,76$
требуемый для прибыльной работы	$16,12 + 8,64 + 3,76 = 28,52$
Норма прибыли, %	$3,76 / 28,52 \times 100 \% = 13 \%$

Представим полученные расчеты в виде рисунка 3.4.

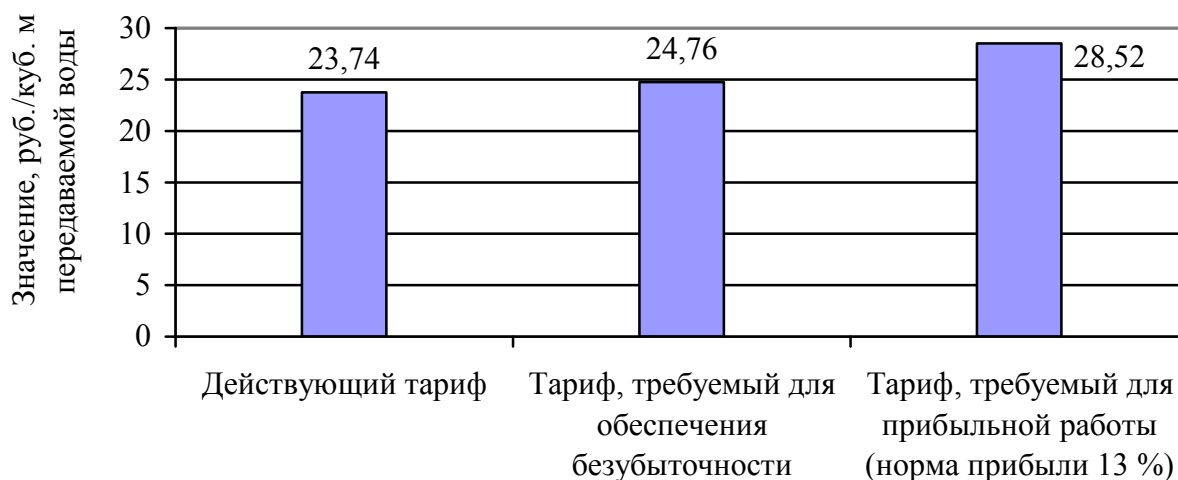


Рисунок 3.4 – Результат обоснования тарифов ООО «Златоустовский Водоканал» на основе CVP-анализа (данные за 2018 г.)

Расчеты показывают, что при сложившихся условиях хозяйствования (в 2018 году) безубыточность работы Водоканала могла быть обеспечена при тарифе на услуги водоснабжения в размере 24,76 руб./м³. Фактический (действующий) тариф в 2018 г. составлял 23,74 руб./м³. Проведенный CVP-анализ еще раз

свидетельствует о необходимости снижения затрат Водоканала для повышения эффективности деятельности, так как в отсутствие возможности свободного (рыночного) ценообразования и увеличения физического объема поставок воды, единственным способом обеспечения прибыльной работы Водоканала является сокращение затрат.

Выводы по разделу три

В данном разделе выпускной квалификационной работы разработаны рекомендации по повышению эффективности финансовой деятельности «Златоустовского Водоканала».

Рекомендовано провести монтаж в распределительных устройствах насосных станций компенсаторных установок с возможностью автоматического регулирования потребления электроэнергии в зависимости от общей нагрузки. Результат: снижение себестоимости услуг на 2465 тыс. руб. или на 0,97 %. Также рекомендовано разработать План мероприятий, направленных на снижение задолженности. Результат: сокращение дебиторской задолженности на 7,6 % и высвобождение оборотных средств на 7040 тыс. руб.

По прогнозным оценкам разработанные рекомендации обеспечат улучшение финансовых результатов, повышение рентабельности финансово-хозяйственной деятельности, платежеспособности и финансовой устойчивости Водоканала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения выпускной квалификационной работы были сделаны следующие выводы.

Рассмотрение понятие «эффективность» позволило определить ее как сложное и многогранное экономическое явление, являющееся основным в оценке деятельности предприятия. В общем виде под эффективностью понимается отношение результата к затратам. В настоящее время рассматриваются различные виды эффективности, среди которых особое место отводится эффективности финансовой деятельности предприятия, под которой понимается его способность привлекать финансовые ресурсы и использовать активы таким образом, чтобы генерировать достаточный финансовый результат для развития бизнеса и повышения доходов собственников.

С целью улучшения результатов большое значение имеет комплексный анализ и оценка эффективности финансовой деятельности предприятия, под которым понимается системное комплексное исследование финансового состояния, позволяющее провести всестороннюю оценку финансовой деятельности предприятия, удовлетворяющую потребностям в информации широкому кругу пользователей, с целью оценки качества его деятельности. Комплексный финансовый анализ проводится по таким основным направлениям как анализ ликвидности и платежеспособности, анализ структуры капитала (финансовой устойчивости), анализ прибыли и рентабельности, анализ деловой активности, анализ вероятности наступления банкротства предприятия. Результатом анализа должно стать выявление резервов и разработка мероприятий по повышению эффективности финансовой деятельности предприятия. Важнейшими направлениями повышения эффективности для водоканалов является снижение затрат (так как на объемы отпуска воды и тарифы водоканал влиять не может) и сокращение объемов клиентской дебиторской задолженности.

Во втором разделе работы представлена характеристика и основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал».

Проведена комплексная оценка эффективности финансовой деятельности ООО «Златоустовский «Водоканал» за 2016–2018 гг., которая показала следующие результаты.

Предприятие увеличивало выручку от оказания услуг по водоснабжению и водоотведению невысокими темпами (на 2,17 % в 2017 г. и на 2,81 % в 2018 г.). Основная деятельность Водоканала являлась убыточной на протяжении 2017 и 2018 годов.

Рост тарифов на водоснабжение и водоотведение не покрывал растущих затрат Водоканала. Более подробное изучение производственных затрат позволило выявить резервы снижения себестоимости услуг – сокращение затрат на электроэнергию.

По причине полученного убытка от продаж показатели рентабельности основной деятельности и продаж имеют отрицательные значения. В то же время положительно следует оценить увеличение рентабельности активов и собственного капитала в результате роста чистой прибыли: в 2018 г. доля чистой прибыли в активах составила 3,09 %, в собственном капитале 10,51 %.

Имущественный потенциал предприятия за 2016–2018 гг. увеличился порядка 15 % за счет роста дебиторской задолженности. Это повлекло за собой увеличение кредиторской задолженности. Структура активов менялась в направлении увеличения удельного веса оборотных активов в части дебиторской задолженности, которая на 31.12.2018 составляла более 80 % всех активов и представлена она в основном клиентской задолженностью за услуги водоснабжения и водоотведения. Структура пассивов становилась все более рискованной, в которой на долю кредиторской задолженности на 31.12.2018 приходилось почти 70 % всех источников финансирования.

Платежеспособность предприятия повышалась на протяжении всего анализируемого периода в результате опережающих темпов роста дебиторской задолженности над кредиторской. Однако оптимального значения коэффициента текущей ликвидности достигнуть не удалось. На 31.12.2018 коэффициент текущей ликвидности имел значение 1,239 при нормативе 2,0. За счет

поступлений по текущей деятельности (выручки) свои краткосрочные обязательства предприятие могло погасить почти за 5 мес. (при нормативе не более 3 месяцев), что также свидетельствует о недостатке платежеспособности.

По причине низкой доли материальных оборотных средств (запасов) тип финансовой устойчивости предприятия определялся как абсолютно устойчивый. При этом низкая доля внеоборотных активов обеспечивала предприятию достаточный уровень собственных оборотных средств. Однако недостаточный удельный вес собственного капитала в пассивах (около 30 %) и высокий удельный вес краткосрочных обязательств позволяют сделать вывод о высоком финансовом риске, представляющим угрозу финансовой устойчивости предприятия.

Также можно говорить о снижении общей ресурсоотдачи имущества и отдельных его элементов, то есть о неэффективном управлении активами предприятия, что подтверждено замедлением оборачиваемости активов (продолжительность одного оборота оборотных активов за период 2016–2018 гг. увеличилась со 148 до 156 дней), возросла продолжительность операционного и финансового цикла за счет увеличения объемов дебиторской и кредиторской задолженности.

Вероятность возникновения банкротства предприятия на настоящем этапе его деятельности оценивается как низкая. Однако дальнейшая убыточность деятельности и недостаток средств для погашения текущих обязательств может привести предприятие к банкротству. Чтобы этого не случилось необходимо разработать мероприятия по повышению эффективности финансовой деятельности предприятия.

Как показали результаты проведенного анализа, основными резервами роста эффективности Водоканала являются:

- снижение затрат на электроэнергию, что может помочь избежать убытков или сократить их;
- снижение объемов дебиторской задолженности за счет активизации работы по истребованию просроченной дебиторской задолженности.

Для снижения затрат на электроэнергию рекомендовано внедрить энергосберегающие технологии, которые были предложены по результатам проведенного энергоаудита. К таким технологиям относится монтаж в распределительных устройствах насосных станций компенсаторных установок с возможностью автоматического регулирования потребления электроэнергии в зависимости от общей нагрузки. Это по прогнозным оценкам может снизить затраты на электроэнергию на 2465 тыс. руб. и себестоимость услуг на 0,97 %.

В целях повышения эффективности управления клиентской дебиторской задолженностью рекомендовано разработать План мероприятий, направленных на снижение задолженности. Это в соответствии с экспертными оценками может сократить дебиторскую задолженность на 7,6 % и высвободить оборотные средства в сумме 7040 тыс. руб.

Совокупный результат от разработанных рекомендаций будет заключаться:

- в улучшении финансовых результатов (снижении убытка от продаж, росте чистой прибыли) и повышении рентабельности деятельности предприятия;
- в повышении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

На основе анализа безубыточности рассчитан необходимый уровень тарифа на водоснабжение. Расчеты показали, что действующие тарифы не покрывают затрат Водоканала. А так как Водоканал не имеет возможности свободного рыночного ценообразования и увеличения объемов поставок воды (невозможно подать воды больше, чем надо рынку), то главным направлением повышения эффективности деятельности остается снижение затрат, на что должны быть направлены дальнейшие управленческие решения руководства ООО «Златоустовский Водоканал».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон «О водоснабжении и водоотведении» от 07.12.2011 № 416-ФЗ (ред. от 25.12.2018).
- 2 Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 27.12.2018).
- 3 Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций»: приказ ФСФО №16 от 23.01.2001.
- 4 Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций: утв. Госкомстатом России 28.11.2002.
- 5 Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Омега–Л, 2015. – 270 с.
- 6 Бережная, Е.В. Резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Е.В. Бережная // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 03. – ART 75065. – 0,5 п. л. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ekoncept.ru/2015/75065.htm>.
- 7 Бондарь, Н. Комплексный анализ и оценка эффективности финансовой деятельности организации / Н. Бондарь. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/297342.html>.
- 8 Гаранина, С.А. Применение моделей количественных оценок состояния финансов коммерческих предприятий / С.А. Гаранина // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2012. – № 1. – С. 181–184.
- 9 Горбачева, Л.А. Анализ прибыли и рентабельности: учебное пособие / Л.А. Горбачева. – М.: Специальная литература, 2017. – 205 с.
- 10 Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник / Т.И. Григорьева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 486 с.
- 11 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 368 с.

- 12 Эксаев, А. Снижение затрат водоканалов. – <http://gkhprofi.ru/a-eksaev-snizhenie-zatrat-vodokanalov/>.
- 13 Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: КНОРУС, 2018. – 300 с.
- 14 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: «Омега–Л», 2012. – 316 с.
- 15 Иванова, Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебное пособие / Е.И. Иванова, М.В. Мельник, В.И. Шлейников ; под ред. С.И. Гайдаржи. – М.: КНОРУС, 2017. – 328 с.
- 16 Златоустовский Водоканал: официальный сайт. – <https://vodazlat.ru/company/index.php>.
- 17 Камнева, Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений / Е.А. Камнева // Финансы и кредит. – 2017. – № 22. – С. 7–14.
- 18 Каплан, Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. Нортон, Д. Каплан. – М.: Олимп–Бизнес, 2015. – 164 с.
- 19 Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 293 с.
- 20 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 560 с.
- 21 Коврижных, И.В. Анализ эффективности управления в организации: учебное пособие / И.В. Коврижных – Барнаул: АФ СибАГС, 2015. – 106 с.
- 22 Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2014. – 373 с.
- 23 Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис, 2014. – 267 с.

24 Крупина, Н.Н. Методология СVP-анализа как основа формирования тарифа на услуги водоканалов / Н.Н. Крупина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – 29(157). – С. 5–15.

25 Кузин, Н.Я. Организация работы по взысканию долгов ЖКХ / Н.Я. Кузин, Н.И. Чевакина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 21–27.

26 Макконнелл К.Р. Экономикс: учебник / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 983 с.

27 Мескон, М.Х. Основы менеджмента: учебное пособие / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2012. – 672 с.

28 Панина, И.В. Определение сущности понятия «экономическая эффективность» для целей анализа эффективности деятельности коммерческих организаций / И.В. Панина, М.И. Попов // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. – №4 (76). – С.168–177.

29 Парушина, Н.В. Теория и практика оценки эффективности деятельности организаций в системе комплексного экономического анализа / Н.В. Парушина, С.В. Дёминова // Экономический анализ: теория и практика – 2012. – № 19. – С. 52–56.

30 Пинигина, Д.С. Управление дебиторской задолженностью в сфере жилищно-коммунального хозяйства / Д.С. Пинигина // Научные исследования: от теории к практике: материалы VIII Междунар. науч.-практ. Конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 180–181. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://interactive-plus.ru/ru/article/18539/discussion_platform.

31 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 512 с.

32 Сеницына, Т.А. Оценка эффективности системы управления промышленным предприятием – целевой подход: дис. канд. экон. наук / Т.А. Сеницына. – Одесса: ОГЭУ, 2014. –187 с.

33 Суворова, А.П. Методологический подход к оценке эффективности деятельности экономической организации / А.П. Суворова // Финансы и кредит. – 2013. – 4(208). – С. 24 – 29.

34 Федотова, М.Ю. Анализ и оценка эффективности финансовой политики организации / М.Ю. Федотова, О.В. Новичкова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №4. – С. 212–219.

35 Феофанов, Ю.А. Пути экономии энергоресурсов в системах водоснабжения / Ю.А. Феофанов // Известия КГАСУ. – № 2. – 2012. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://izvestija.kgasu.ru/files/2_2012/153_159_Feofanov_Adelshin.pdf.

36 Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.И. Максимова, М.И. Мохина, О.Г. Наумкова.– Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2015. – 130 с.

37 Чижик, В.П. Особенности и проблемы управления дебиторской задолженностью в организациях жилищно-коммунального хозяйства / В.П. Чижик // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2012. – № 16. – С. 2–10.

38 Шегурова, В.П. Оптимизация затрат на услуги водоснабжающих предприятий как основа формирования тарифов / В.П. Шегурова, Л.О. Парфелкина // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С.639–643. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/63/9743/>.

39 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 208 с.

40 Шуклов, Л.В. Управление развитием предприятий: бухгалтерский и финансовый аспекты: учебное пособие / Л.В. Шуклов. – М.: Либроком, 2012. – 200 с.