Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Институт экономики, торговли и технологий
Кафедра «Маркетинг и менеджмент»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
«Маркетинг и менеджмент»
д.э.н., профессор
_____/И.П. Савельева/
«15» февраля 2016г.

Управление финансовым состоянием предприятия
ООО»ЭлектроСервисПлюс»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙРАБОТЕ
ЮУрГУ-080200.62.2016.539.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.т.н., доцент
_____/А.И.Демченко/
«12» февраля 2016г.

Автор работы
студент группы ЭТТ-526
_____/Гончарова О.В/
«12» февраля 2016г.

Нормоконтролёр
к.п.н., доцент
_____/Е.В.Ярушина/
«12» февраля 2016 г.

Челябинск, 2016

N1
1202.6

Южно-Уральский государственный университет»
Институт экономики, торговли и технологий
Кафедра «Менеджмент и маркетинг»
Направление «Менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
«Маркетинг и менеджмент»
_____/И.П. Савельева/
«15» 02 2016 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ СТУДЕНТА

Гончарова Ольга Витальевна
(Ф.И.О. полностью)
Группа ЭТТ-526

1.Тема работы Управление финансовым состоянием предприятия ООО "Электросервисное"

утверждена приказом по университету от «30» декабря 2015 г. №2630

Срок сдачи студентом законченной работы «12» февраля 2016 г.

2. Исходные данные к работе финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, устав предприятия

3. Перечень вопросов, подлежащих разработке
Организационно-экономическая характеристика предприятия.
Оценка финансового состояния предприятия
Мероприятия по совершенствованию финансового состояния предприятия.
Эффективность предложенных рекомендаций по совершенствованию финансового состояния предприятия

4. Перечень приложений, схем, плакатов

5. Календарный график:

Этапы работы	Характер работы	Руководитель (Ф.И.О., уч. степень, звание, должность)	Срок выполнения	Подпись руководителя, дата	
				Задание выдал	Задание принял
1	Выбор и уточнение темы	Демченко А.И к.т.н, доцент	01.10.15		
2	Составление развёрнутого плана	Демченко А.И к.т.н. доцент	07.12.15		
3	Предоставление методологического раздела	Демченко А.И к.т.н доцент	13.12.2015		
4	Предоставление проектно-аналитического раздела	Демченко А.И к.т.н. доцент	20.12.2015		
5	Предоставление экономического раздела	Демченко А.И к.т.н. доцент	27.12.2015		
6	Предоставление первого варианта	Демченко А.И к.т.н. доцент	25.01.2016		
7	Предоставление окончательного варианта	Демченко А.И к.т.н. доцент	04.02.2016		

Руководитель _____ / Демченко А.И /
(подпись руководителя) (И.О. Ф.)
«02» 10 2025 г.

Задание принял к исполнению _____ / Гончарова О.В. /
(подпись студента) (И.О. Ф.)
«02» 10 2015 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……..3
1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ……..……..6
1.1 Содержание, формы, принципы управления финансовым состоянием предприятия…….6
1.2 Особенности управления финансовым состоянием предприятия…..…14
1.3 Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа финансового состояния предприятия……..…18
1.4 Алгоритм оценки финансового состояния предприятия…….22
Выводы по разделу один……..……31
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЭЛЕКТРОСЕРВИСПЛЮС»…….……..32
2.1 Организационно – экономическая характеристика предприятия……..32
2.2 Оценка финансового состояния предприятия……..34
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия……..44
Выводы по разделу два…….…55
3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРЕШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЭЛЕКТРОСЕРВИСПЛЮС»……57
3.1 Мероприятия по совершенствованию финансового состояния предприятия……...…57
3.2 Эффективность предложенных рекомендаций по совершенствованию финансового состояния предприятия……...…...66
Выводы по разделу три…….……75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ……..76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК……..……83

ВВЕДЕНИЕ

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, отражает конечные результаты его деятельности.

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к кровеносной системе, обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования, в условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение; выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, необходимо при помощи финансового анализа своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет изучить состояние капитала в процессе его кругооборота, выявить способность предприятия к устойчивому функционированию и развитию в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

Грамотно проведенный анализ дает возможность выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и найти резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности; спрогнозировать финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных средств.

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки - для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики - для своевременного поступления платежей, налоговые инспекции - для выявления плана поступления средств в бюджет.

Методика анализа финансовой отчетности в России была разработана достаточно давно и успешно применялась при оценке финансовой устойчивости и платежеспособности отечественного предприятия. Разработкой методических основ занимались и занимаются такие ученые, как Барнгольц С.Б., Ефимова О.В., Шеремет А.Д., Донцова Л.В., Сайфулин Р.С., Ковалев В.В., Гиляровская Л.Т., и другие ученые. Кроме отмеченных теоретических разработок, уже востребованных практикой, на повестке дня стоят схемы финансового анализа, взятые из зарубежной практики оценки текущей платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

В рыночной экономике предприятия несут полную материальную ответственность за свои действия.

Это определяет другую особенность финансового управления: требуется глубокий анализ финансового состояния не только своего предприятия, но и предприятий-конкурентов и деловых партнеров.

Этим объясняется актуальность выбранной темы работы.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроСервисПлюс».

Предмет – управлениЕ финансовым состоянием предприятия.

Цель данной работы - исследование управления финансовым состоянием ООО «ЭлектроСервисПлюс», выявление основных проблем финансовой деятельности и путей его улучшения.

Исходя из названных целей, были поставлены и решены следующие задачи:

- изучить содержание, формы, принципы управления финансовым состоянием предприятия;

- рассмотреть особенности управления финансовым состоянием предприятия;

- провести диагностику финансового состояния ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2014-2015 гг.;

- оценить финансовую устойчивость предприятия;

- разработать управленческие решения по совершенствованию управления финансовым состоянием предприятия;

- оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

При проведении данного анализа были использованы следующие приемы и методы: горизонтальный анализ вертикальный анализ; анализ коэффициентов (относительных показателей); сравнительный анализ.

Анализ основан на данных бухгалтерского баланса (форма № 1), отчета о прибылях и убытках (форма № 2) и приложения к бухгалтерскому балансу Общества с ограниченной ответственностью «ЭлектроСервисПлюс» за 2014-2015 годы.

В качестве источников написания работы послужили нормативные документы, бухгалтерская отчетность ООО «ЭлектроСервисПлюс», а также специализированные учебные пособия и материалы периодической печати.

1 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Содержание, формы, принципы управления финансовым состоянием предприятия

Анализ – это способ познания предметов и явлений, основанный на разделении целого на составные части, изучение возможных связей и зависимостей. Анализ позволяет определить закономерности развития, выявить отклонения и их причины; особенно это имеет большое значение при оценке деятельности предприятия, для проведения которой применяется анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В экономической литературе, отечественных нормативных документах и научных изданиях наряду с понятием «оценка финансового состояния предприятия» повсеместно используется понятие «анализ финансового состояния предприятия». Причем некоторые авторы трактуют их как синонимы и не делают различий между этими двумя понятиями. Такого подхода придерживаются в отечественной практике Б. А. Райзберг, Т. Н. Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова и Л. П. Сажнева и другие.

Существует также иная точка зрения, согласно которой вышеназванные понятия имеют разное экономическое содержание. Таким образом, становится очевидна необходимость выявить четкую границу между понятиями «оценка» и «анализ» финансового состояния предприятия. О различии между понятиями «оценка» и «анализ» говорят А. Н. Гаврилова, А. А. Попов, А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, Р. С. Сайфулин и другие.

Для исследования данного вопроса дадим определения вышеназванным понятиям. Анализ финансового состояния предприятия — это составная часть общего финансового анализа, которая предусматривает расчет различных показателей финансового состояния предприятия, в том числе финансовой

устойчивости, оборачиваемости активов, ликвидности, рентабельности, деловой и инвестиционной активности, а также эффективности деятельности далее [1, с.409–410; 2, с. 6].

Некоторые авторы сводят анализ финансового состояния к экспресс-анализу на основе чтения, изучению структуры и динамики статей бухгалтерской отчетности и анализа стоимости имущества и средств, вложенных в него [3, с. 55–59].

По мнению А. М. Фридмана, экспресс-анализ — это общая оценка финансового положения и состояния организации. Он носит оперативный характер и позволяет своевременно получить информацию, необходимую для принятия срочных управленческих решений [с. 414].

По нашему мнению, не правомерно сводить анализ финансового состояния к экспресс-анализу, так как помимо финансовой отчетности необходимо использовать дополнительную информацию, характеризующую состояние внешней и внутренней среды исследуемой организации. Прежде всего, это оценка макроэкономической ситуации в стране и анализ основных экономических показателей, таких как величина и динамика ВВП, индекс потребительских цен и цен производителей промышленной продукции, динамика курсов валют и тому подобное. Для этого, как отмечает О. В. Ефимова, основными источниками информации являются прогнозы и программы правительства данные национальных статистических комитетов, национальных банков, профильных министерств и ведомств, исследования международных финансовых организаций, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк и т. п., данные периодической печати, а также независимых аналитических агентств [4, с. 25].

Необходимо также использовать информацию, характеризующую состояние отрасли, к которой относится исследуемая организация. Источником информации могут служить данные, публикуемые отраслевыми министерствами, статистическая информация по отраслям, предоставляемая национальными статистическими службами, данные специализированных

аналитических агентств. Кроме того, анализ должен включать изучение нормативно-правовой базы с учетом конкретной отрасли, рынков сбыта, конкурентной ситуации в отрасли.

Оценка финансового состояния предприятия представляет собой рассмотрение каждого показателя, полученного в результате анализа, с точки зрения соответствия его уровня нормальному значению для данного предприятия; факторов, повлиявших на величину показателя, и возможных его изменений при изменении того или иного фактора; необходимой величины показателя на перспективу и способов достижения этой величины; взаимозависимости показателей финансового состояния и обеспечения целенаправленности их системы для правильной ориентации специалистов предприятия в методах улучшения финансового состояния [5].

Нужно учесть, что оценка финансового состояния предприятия может быть предварительной, общей и прогнозной. Предварительная оценка включает оценку надежности информации, чтение информации и общую экономическую интерпретацию показателей бухгалтерского баланса. В ходе предварительной оценки необходимо оценить риск, связанный с использованием имеющейся информации, сделать общие выводы относительно основных показателей, характеризующих величину оборотных и внеоборотных активов, собственного и заемного капитала, выявить основные тенденции поведения показателей, наметить направления детализации (углубления) анализа [4, с. 26–27].

В ходе общей оценки, исходя из проведенного исследования, рассматривается каждый показатель, полученного в результате анализа, с точки зрения соответствия его уровня нормальному для данного предприятия уровню, факторов, повлиявших на величину показателя, и возможных его изменений при изменении того или иного фактора. Прогнозная оценка финансового состояния, заключается в разработке прогнозов финансового состояния на перспективу и пути их достижения, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Приведем пример отождествления понятий «оценка» и «анализ», которое можно встретить в работах таких авторов, как Б. А. Райзберг, Т. Н. Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова и Л. П. Сажнева. К примеру, Б. А. Райзберг пишет, что информационной основой анализа и оценки финансового состояния любой организации служит их финансовая отчетность, содержащая сведения, данные об изменении финансового состояния организации за отчетный период [6, с. 273].

Т. Н. Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова, Л. П. Сажнева называют основные задачи определения уровня финансового состояния предприятия, которыми являются анализ и оценка [7, с. 220–222].

Большинство авторов считает, что оценка финансового состояния не равнозначна его анализу. Анализ является лишь основой, хотя и необходимой, для проведения оценки финансового состояния. Существует подход, в котором оценка финансового состояния определяется как главная цель анализа. Такого подхода придерживаются А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, А. Н. Гаврилова, А. А. Попов, А. М. Фридман [1, с. 409; 8, с.15; 9, с. 13].

Сильной стороной данного подхода является определение авторами общей цели анализа не только как оценки финансового состояния прошлой деятельности на момент анализа, но и оценки будущего потенциала предприятия, то есть прогнозной оценки. Существует также другой подход, в котором финансовый анализ является основным методом оценки финансового состояния предприятия [2, с. 10–11].

Данный подход мы считаем также верным, так как финансовый анализ и являющийся его составной частью анализ финансового состояния, являются основными методами оценки финансового состояния предприятия. В общем случае, метод — это способ познания действительности. Следовательно, основным способом познания оценки финансового состояния является анализ финансового состояния, который представляет собой комплекс научно-методических инструментов и принципов исследования финансового состояния предприятия. К тому же анализ — это метод проведения оценки, если речь идет

об анализе экономических показателей путем проведения расчетов. Ведь существует и такое понятие, как экспертная оценка, т. е. когда специалист в какой-то сфере дает субъективное суждение по какому-то вопросу, опираясь на свои знания и опыт. Есть также метод составления рейтингов, когда, помимо анализа показателей финансового состояния, могут закладываться в оценку и показатели, которые невозможно рассчитать и точно измерить (например, деловая репутация, имидж фирмы и тому подобное). Некоторые авторы определяют оценку финансового состояния как вид анализа. К примеру, Т. П. Николаева в своей работе предварительную оценку отождествляет с общей и рассматривает, как вид анализа [10, с. 122].

Считается, что это неверный подход, предварительная оценка дается вначале анализа и включает оценку надежности информации, чтение информации и общую экономическую интерпретацию показателей бухгалтерского баланса, а общая оценка финансового состояния дается на основании всего анализа финансового состояния предприятия и включает рассмотрение каждого показателя, полученного в результате анализа. К тому же, видами анализа могут быть: анализ финансовой устойчивости предприятия, анализ кредитоспособности и ликвидности предприятия, анализ финансовых результатов, анализ использования оборотных средств и другие, но не оценка финансового состояния предприятия. Оценка дается на основании анализа финансового состояния предприятия и является его основной целью и методом. Таким образом, вышеописанные понятия хотя и взаимосвязанные, но отличные друг от друга. Поэтому отождествлять их нельзя, а те авторы, которые отождествляют их, могут ввести читателя в заблуждение, и сформировать неточное представление о том, что стоит за каждым из данных терминов. Мы считаем, что оценка дается на основании анализа финансового состояния предприятия и является его основной целью и методом. Например, возьмем такое направление исследования, как «имущество предприятия, структура его распределения и эффективность использования».

Анализ позволяет выявить состав и структуру имущества предприятия,

определить состав и структуру источников формирования имущества, определить показатели, отражающие эффективность и использования и т. д. (рисунок 1.1) .Также эти показатели можно исследовать в динамике, сравнивать фактические и плановые показатели и т. д.

То есть оценка позволяет интерпретировать полученные результаты анализа в зависимости от тех целей, для которых эта информация собиралась. Например, для целей правления предприятием, для оценки его инвестиционной привлекательности, определение потенциала развития, составления прогнозов и т. д.

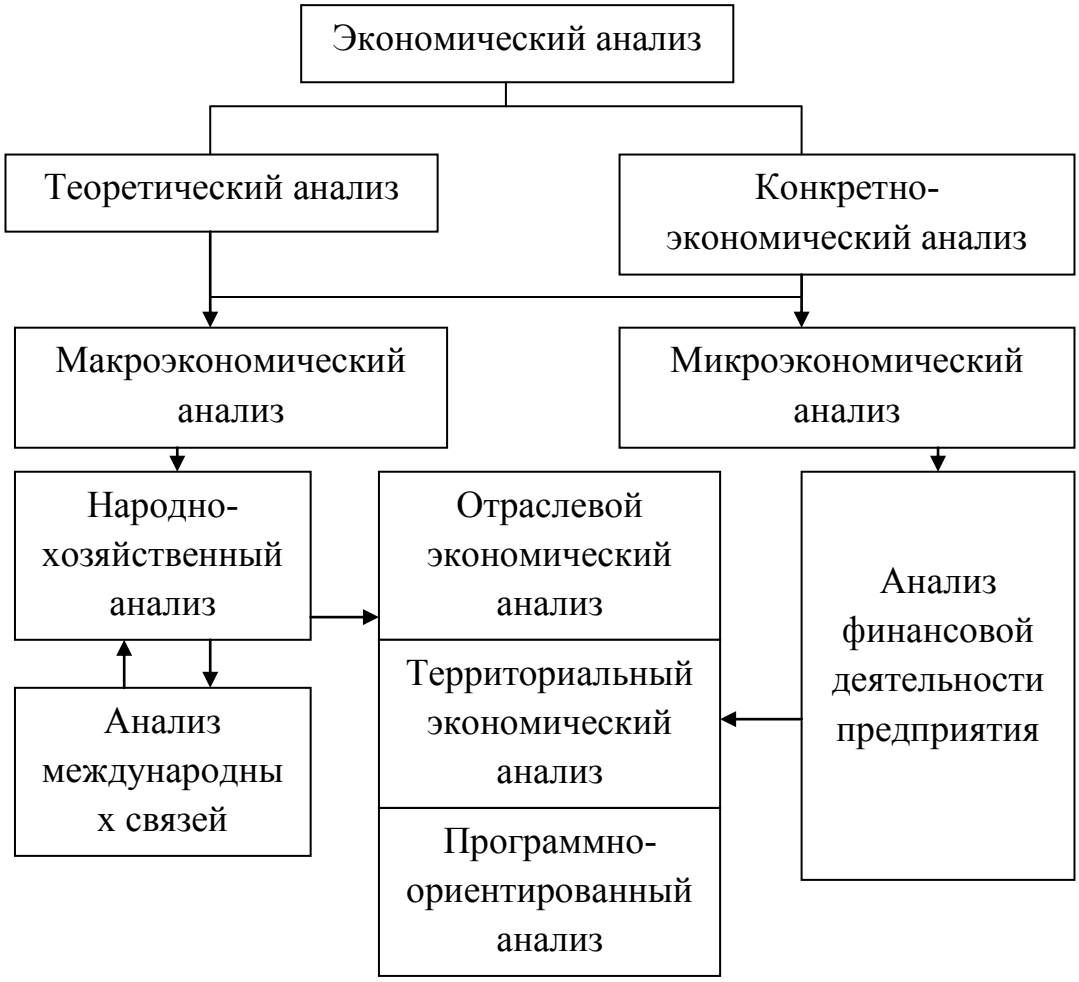

Рисунок 1.1 – Анализ финансового состояния предприятия в общей системе экономического анализа [12, с.12]

К объектам анализа и диагностики финансового состояния предприятия по мнению Т.Б. Бердниковой относятся (рисунок 1.2):

1) Кадровый потенциал предприятия измеряется наличием определенных категорий трудовых ресурсов и их профессиональными возможностями.

2) Под техническим потенциалом понимается общая совокупность различных видов техники, технологий и их технические возможности, коэффициент полезного действия техники.

3) Производственный потенциал объединяет различные производственные возможности предприятия по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг.

4) Финансовый потенциал включает финансовое обеспечение предприятия с использованием собственных, привлеченных и заемных средств.

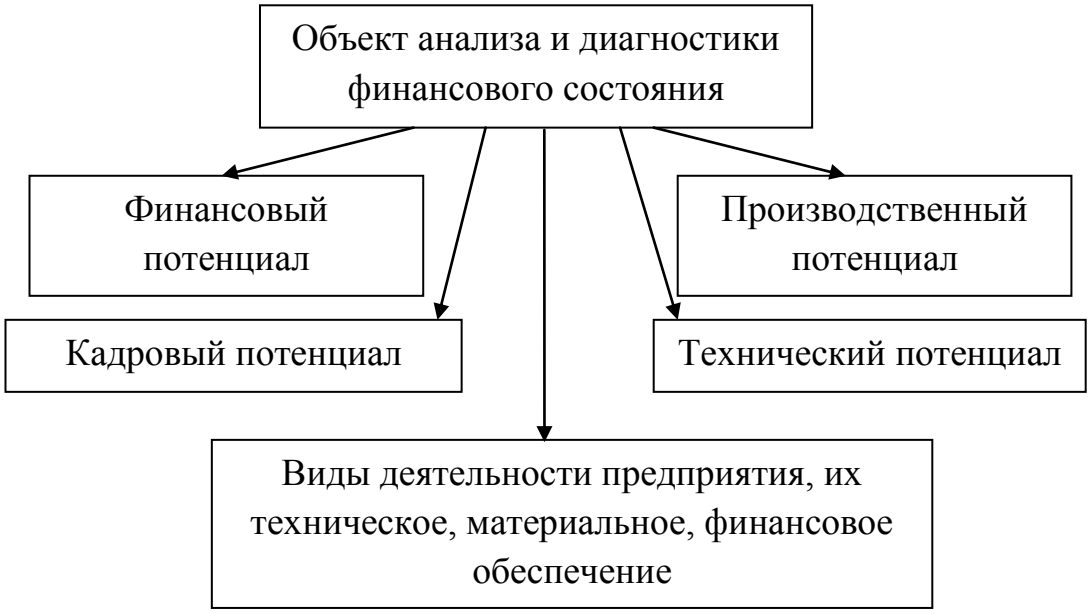

Рисунок 1.2 – Объекты анализа и диагностики финансового состояния (составлен по источнику [2])

5) К основным видам деятельности предприятия относятся:

а) производственная деятельность, которая характеризуется определенными технологиями, производственными циклами, техническими особенностями;

б) коммерческая деятельность, которая характеризуется торговыми, посредническими операциями по сбыту и приобретению продукции, выполнению работ, оказанию услуг;

в) инвестиционная деятельность, которая характеризуется привлечением и вложением временно свободных денежных средств (инвестиций);

г) социальная деятельность, направленная на удовлетворение социально-культурных потребностей работающих и членов их семей, гармоничное развитие личности;

6) экологическая деятельность по охране окружающей водной, воздушной среды, а также рациональному использованию земли, полезных ископаемых, применению природосберегающих технологий.

В анализе используется большое количество разнокачественных показателей, поэтому необходима их группировка и систематизация (рисунок 1.3):

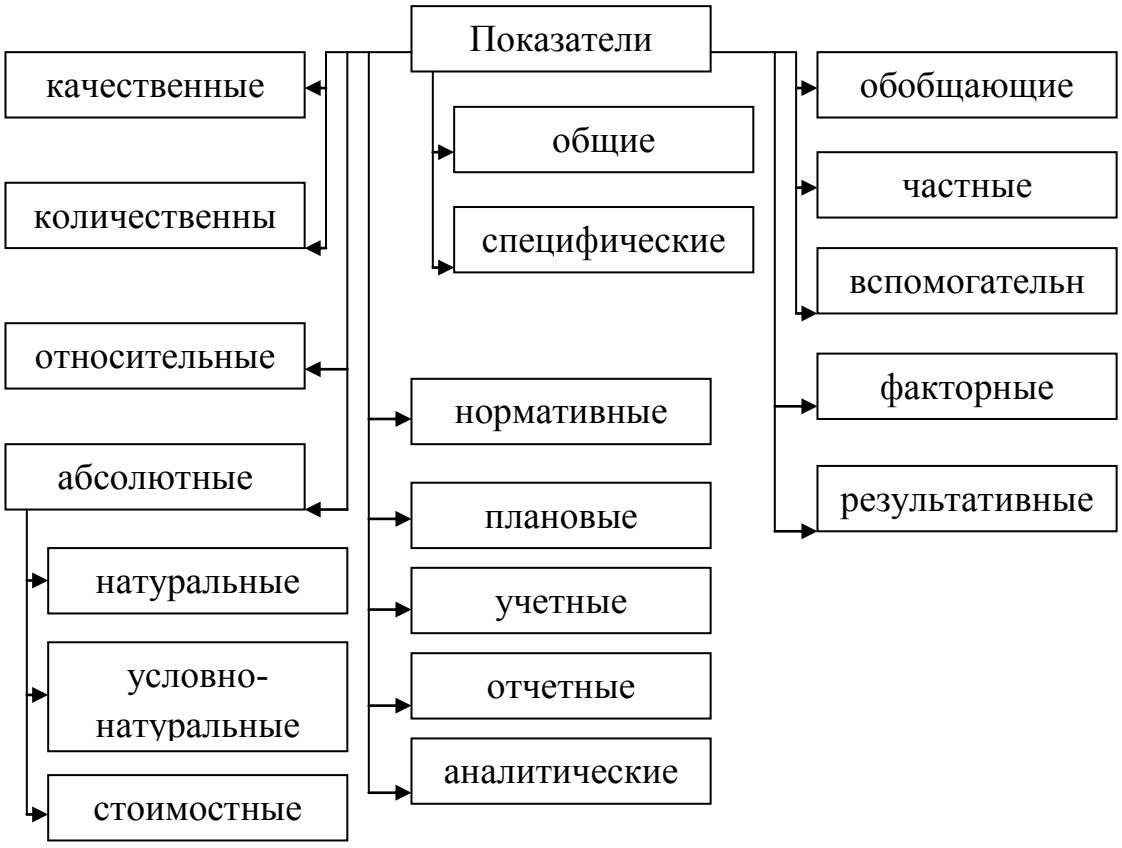

Рисунок 1.3 – Показатели, применяемые в АФДП

Все показатели, которые используются в анализе, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Это вытекает из реально существующих связей между экономическими явлениями, которые они описывают.

Комплексное изучение экономики предприятий предусматривает систематизацию показателей, потому что совокупность показателей, какой бы исчерпывающей она не была, без учета их взаимосвязи, соподчиненности, не может дать настоящего представления об эффективности финансовой деятельности. Необходимо, чтобы конкретные данные о разных видах деятельности были органически увязаны между собой в единой комплексной системе. [14, с.39]

Информационной базой финансового состояния являются данные бухгалтерского учета и отчетности, изучение которых позволяет оценить финансовое положение организации, изменения, происходящие в ее активах и пассивах, убедиться в наличии прибылей и убытков, выявить перспективы развития. [5, с. 4]

1.2 Особенности управления финансовым состоянием предприятия

Эффективность проведения финансового состояния в значительной мере зависит от качества формируемой и используемой информационной базы и способов оценки ее аналитических возможностей, которые наиболее полно отвечают целям исследования. Применительно к анализу финансового состояния экономического субъекта информационная база приобретает важное значение, т.к. от качества информации при принятии управленческих решений зависит уровень финансовой устойчивости предприятия.

В процессе финансового анализа может использоваться информация из следующих источников:

- информация о технической подготовке производства;
- нормативная информация;
- плановая информация (бизнес-план);

- хозяйственный (экономический) учет:

- оперативный (оперативно-технический) учет;

- бухгалтерский учет;

- статистический учет;

- отчетность:

- публичная финансовая бухгалтерская отчетность (годовая);

- квартальная отчетность (не публичная, представляющая коммерческую тайну);

- прочая информация.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния составляет бухгалтерская отчетность. В анализе может использоваться дополнительная информация, главным образом, оперативного характера, однако она носит лишь вспомогательный характер. [10, с. 58]

С позиции обеспечения управленческой деятельности можно выделить три основные требования, которым должна удовлетворять бухгалтерская отчетность. Она должна содержать данные, необходимые для:

- принятия обоснованных управленческих решений в области инвестиционной политики;

- оценки динамики и перспектив изменения прибыли предприятия;

- оценки имеющихся у предприятия ресурсов, происходящих в них изменений и эффективности их использования.

Содержание бухгалтерской отчетности представляет собой комплекс показателей, связанных между собой логически и информационно. Процесс реформирования российской финансовой отчетности направлен на приближение ее к Международным стандартам финансовой отчетности.

Бухгалтерская отчетность организации на сегодняшний день включает:

1. Бухгалтерский баланс - форма № 1;

2. Отчет о прибылях и убытках - форма № 2;

3. Отчет об изменениях капитала - форма № 3;

4. Отчет о движении денежных средств - форма № 4;

5. Приложение к Бухгалтерскому балансу - форма № 5;

6. Пояснительная записка.

Основным источником информации для обширного круга пользователей служит бухгалтерский баланс, называемый в зарубежной практике отчетом о финансовом состоянии организации. По бухгалтерскому балансу определяют конечный финансовый результат работы организации в виде наращения собственного капитала за отчетный период, по которому судят о способности руководителя сохранить и приумножить материальные и денежные ресурсы.

В актив баланса включаются статьи, в которых показаны определенные группы элементов хозяйственного оборота, объединенные в зависимости от стадий кругооборота средств. Статьи актива размещаются в балансе по степени ликвидности, в порядке ее возрастания. Пассив баланса показывает, какой объем средств вложен в хозяйственную деятельность организации, а также кто и в какой форме участвовал в создании имущества. Статьи пассива баланса группируются и располагаются по возрастанию степени срочности погашения обязательств. В настоящее время пассив в большей мере определяется как обязательства за полученные ценности (услуги) или требования (обязательства) на полученные организацией ресурсы (активы).

В рыночной экономике балансовое уравнение имеет вид:

Активы = Капитал + Обязательства

Анализ может проводиться:

- непосредственно по бухгалтерскому балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;

- на основе сравнительного аналитического баланса путем уплотнения некоторых однородных по составу элементов балансовых статей;

- с учетом корректировки баланса на индекс инфляции с последующим агрегированием статей в необходимых аналитических разрезах.

Анализ непосредственно по балансу - довольно трудоемкий и неэффективный процесс, т.к. слишком большое количество показателей не позволяет выделить основные направления финансового состояния

предприятия. Исследовать структуру и динамику финансового состояния организации предпочтительнее при помощи сравнительного аналитического баланса. Его получают из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры и динамики с учетом рекомендаций по преобразованию бухгалтерского баланса.

Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», действующая на сегодняшний день, во многом соответствует международным стандартам, раскрывая информацию о формировании доходов и расходов организации за отчетный период. Изменения формы № 2 прежде всего коснулись детализации затрат, а их разделение на постоянные и переменные дает возможность определить объем доходов, который обеспечивает возмещение расходов организации до момента поступления прибыли. Использование статей «Чрезвычайные доходы» и «Чрезвычайные расходы» позволит оценить степень и характер влияния чрезвычайных событий на финансовые результаты хозяйствующего субъекта. Произошедшие изменения в «Отчете о прибылях и убытках» позволят проводить более полный анализ финансового состояния организации.

Отчет об изменениях капитала отражает данные о движении собственного капитала, фондов и резервов, содержит показатель чистых активов. Он позволяет оценить происходящие изменения (остатки на начало и конец года, приток и отток капитала) в собственном капитале и представляет интерес с точки зрения характеристики его надежности и оценки риска, а также изменения финансового положения собственника.

Отчет о движении денежных средств содержит информацию о денежных средствах организации в наличной и безналичной формах в разрезе основных видов деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Данная практика построения отчета установлена международными стандартами.

Приложение к бухгалтерскому балансу содержит подробную информацию о движении заемных средств, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, амортизируемом имуществе, затратах

предприятия, финансовых вложениях и т.д. Все это дает возможность провести подробный финансовый анализ.

Пояснительная записка является одним из основных источников дополнительной информации, которая позволяет пользователям детально оценить положение предприятия. Пояснительная записка раскрывает общие данные по организации и отрасли; экономической среде, в которой она работает; объявляет об изменении учетной политики; раскрывает финансовые и другие данные, используемые в анализе; выявляет и оценивает положительное и отрицательное влияние различных факторов по основным направлениям анализа, а также оценивает и обобщает полученные результаты анализа.

Таким образом, информационная база, которая может быть использована при анализе финансового состояния предприятия, очень обширна. Объем ее использования зависит прежде всего от вида анализа, а также от субъектов ее использования. [22, с. 77]

1.3 Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа финансового состояния предприятия

Финансовое состояние – это важная характеристика деятельности предприятия, определяющее его конкурентоспособность, финансовое положение на рынке, деловой потенциал. [1]

Анализ финансового состояния предприятия необходим потому, что размер его прибыли зависит от его платежеспособности. Следовательно, банки учитывают финансовое состояние организации, при этом рассматривая режим его кредитования.[11]

Каждое предприятие должно ориентироваться в рыночных отношениях, оценивать стратегию своего развития, и финансовое состояние, как своего предприятия, так и предприятий-конкурентов.

Информационной базой анализа финансового состояния является бухгалтерская отчетность. В ней показаны системы показателей, отражающие финансовое состояние предприятий на конкретную дату.[12]

Также используется информация, которая доступна только внутренним пользователям. Ее используют для принятия соответствующих управленческих решений.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия является оценка:

- показателей ликвидности;
- показателей платежеспособности;
- показателей финансовой устойчивости;
- показателей деятельности на рынке. [15]

Анализ финансового состояния предприятия показывает, по каким направлениям его нужно проводить, выявляет сильные и слабые стороны в финансовом состоянии предприятий. А его результаты дают ответ на вопрос, какие средства нужно применять для улучшения финансового состояния предприятия. [15]

Анализ финансового состояния предполагает проведение анализа предприятия по определенным направлениям. Эти направления отличаются в отечественном и зарубежном опыте. Основные направления проведения анализа финансового состояния представлены в таблице 1.7.

В практике российских ученых применяются горизонтальный, вертикальный, сравнительный коэффициентный анализы. [16]

В зарубежном опыте анализ финансового состояния проводится путем коэффициентного анализа по отдельным направлениям. Происходит анализ различных предприятий, определяя эффективность и прибыльность их деятельности. [16]

Проведем сравнение расчета показателей финансового состояния предприятия по отдельным направлениям отечественных и зарубежных авторов. В таблицах 6-9 представлена их сравнительная характеристика.

Таблица 1 - Направления проведения анализа финансового состояния предприятия

Российский опыт	Зарубежный опыт
Оценка имущественного состояния	Анализ активов
Анализ рентабельности	Анализ пассивов
Анализ ликвидности	Анализ ликвидности и платежеспособности
Анализ платежеспособности	Анализ прибыльности
Анализ финансовой устойчивости	Анализ рыночной стоимости

Показатели рентабельности является обязательными элементами анализа финансового предприятия.

Российская практика использует системы показателей рентабельности, которые не всегда отражают подлинные склонности развития предприятий. [16] Сравнение анализов рентабельности показаны в таблице 1.8.

В зарубежной практике систематически анализируют формирование, распределение и использование прибыли.

Таблица 1.2- Анализ рентабельности

Показатель	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	Характеристика
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль/собственный капитал*100%	Чистая прибыль/средняя собственного капитала	Характеризует прибыльность собственного капитала
Рентабельность активов	Чистая прибыль/активы*100%	Чистая прибыль/общая сумма активов	Показывает общую доходность использования имущества предприятия
Рентабельность прдаж	Чистая прибыль/выручка от реализации*100%	Валовая прибыль/выручка от реализации	Показывает сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции

Также внутренние пользователи финансовой отчетности интересует вопрос о ликвидности и платежеспособности предприятия. Различие анализов ликвидности и платежеспособности показаны в таблице 9. Определение

ликвидности и платежеспособности в зарубежном опыте предприятий объединяются в один блок.

Таблица 1.3- Анализ ликвидности и платежеспособности

Показатель	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	Характеристика
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы+расходы будущих периодов/текущие обязательства+доходы будущих периодов	Текущие активы/текущие пассивы	Показывает способность покрывать текущие обязательства за счет оборотных средств
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства/текущие обязательства+доходы будущих периодов	Денежные средства/текущие пассивы	Показывает способность покрывать срочные обязательства за счет денежных средств
Коэффициент быстрой ликвидности	Оборотные активы-запасы+расходы будущих периодов/текущие обязательства+доходы будущих периодов	Текущие активы-среднегодовая стоимость основных средств/текущие пассивы	Показывает способность покрывать текущие обязательства ликвидной частью оборотных активов

В зарубежном опыте используется коэффициенты быстрой и текущей ликвидности, расчет практически совпадает с отечественным опытом. [16]

Анализ относительных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятий, совпадает с анализом пассивов в зарубежной практике. Данный анализ представлен в таблице 1.10.

Также в зарубежном опыте одним из основных направлений анализа финансового состояния предприятий является анализ их рыночной стоимости.

Таблица 1.4- Анализ финансовой устойчивости.

Показатель	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	Характеристика
Коэффициент финансовой зависимости	Все источники средств/собственный капитал	Совокупные пассивы	Показывает уровень финансирования активов за счет обязательств

Продолжение таблицы 1.4

Коэффициент финансовой активности	Привлеченные средства/собственный капитал	Общая задолженность/собственный капитал	Показывает уровень зависимости предприятия от внешней среды
Коэффициент долгосрочных привлеченных заемных средств	Долгосрочные обязательства+собственный капитал	Долгосрочные обязательства+собственный капитал	Показывает долю привлеченного капитала в капитале предприятия

Реальная стоимость предприятия значительно меньше ее рыночной стоимости. Развитый рынок зарубежных стран создает возможность повышения стоимости предприятий за счет репутации, тогда как у российских предприятий такая возможность отсутствует. [16]

Таким образом, есть определенное отличие в показателях для определения финансового состояния предприятия и методах расчета показателей.

К преимуществам зарубежных методик можно отнести их определенность в количественном составе показателей и их упрощенность. Замечается, что в отечественных методиках необходимо уменьшить количество анализируемых показателей.

1.4 Алгоритм оценки финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия определяется показателями, которые отражают состояние капитала в процессе кругооборота и способность организации финансировать свою деятельность на определенный промежуток времени. Анализ финансового состояния организации проводится для нахождения возможностей повышенной эффективности его функционирования. Устойчивость финансового состоянии организации зависит от способности предприятия развиваться и функционировать, стабильно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость, а также, держать в

равновесии пассивы и активы организации в изменяющейся внешней и внутренней предпринимательской среде.

Финансовое состояние организации находится в прямой зависимости от объемных и динамических показателей производства. Когда финансовое состояние ухудшается, то производство замедляется, если финансовое состояние предприятия улучшается, то производство ускоряется. Определенно можно говорить о прямой и обратной зависимости между состоянием финансов и развитием производства. Более высокий темп роста производства в организации, говорит о высокой выручке от реализации продукции, а, следовательно, и о прибыли.

Смысл финансового анализа состоит в точной оценке и прогнозировании финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности. Основными задачами финансового анализа:

- оценка финансового состояния предприятия;

- определение влияния факторов на выявленные отклонения по показателям;

- изучение и подготовка управленческих решений по улучшению финансового состояния предприятия;

- прогнозирования финансового состояния компании. Различают внутренний и внешний финансовый анализ. Внутренний финансовый анализ проводится работниками организации.

Внешний финансовый анализ определяется интересами пользователей и осуществляется опубликованными финансовыми данными. Практика анализа финансового состояния выработала основные методы его проведения:

1. горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Горизонтальный анализ представляет собой построение одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения);

2. вертикальный (структурный) анализ — определение конечных

финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом, этот анализ позволяет нам видеть, долю каждой статьи баланса в его общей сумме.

Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга, поэтому на практике можно построить аналитические таблицы, которые характеризуют структуру отчетной бухгалтерской формы и динамику ее отдельных показателей;

3. трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влиянии и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

4. сравнительный анализ — анализируются отдельные финансовые показатели дочерних предприятий, и происходит сравнение финансовых показателей предприятия с показателями у конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

5. факторный анализ — это анализ влияния определенных причин на результативный показатель. Факторный анализ может быть прямым (раздробляется на составные части результативный показатель) и обратным (отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель, т. е. происходит синтез). В качестве инструмента для анализа финансового состояния предприятия являются широко используемые финансовые показатели — относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансовые показатели используются: для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с базовыми величинами, среднеотраслевыми показателями или одинаковыми показателями других предприятий; для определения динамики развития показателей и стандартного ограничения, и критериев различных сторон финансового состояния предприятия.

Основными документами, используемыми для проведения анализа финансового состояния предприятия, является бухгалтерская отчетность, включающая:

- «Бухгалтерский баланс»;
- «Отчет о прибылях и убытках»;
- «Отчет об изменениях капитала»;
- «Отчет о движении денежных средств»;
- «Приложения к бухгалтерскому балансу»;
- аудиторское заключение.

Финансовая устойчивость предприятия — это способность предприятия нормально функционировать и развиваться, сохраняя равновесие активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде.

Таким образом, финансовое состояние компании характеризуется совокупностью показателей, отражающих состояние капитала в процессе его циркуляции и способность компании финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени однозначно, нужен стабильный доход достаточного размера, чтобы обеспечить финансовую устойчивость предприятия на рынке, а также погашать текущую задолженность, т. е., основой финансовой устойчивости компании является ее платежеспособность.

Однако, это не достаточное условие для ее устойчивости в долгосрочной перспективе. Успешное развитие компании требует, чтобы после исполнения всех обязательств, компания оставалась прибыль для развития производства. Даже с хорошими финансовыми результатами компании могут возникнуть проблемы, если компания не разумно использовала свои финансовые ресурсы, инвестировав их в превышающие установленные нормативы производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.

Положительным фактором для финансовой стабильности является наличие источников формирования запасов, а отрицательным — величина запасов, то есть наиболее важными способами выхода из неустойчивого и кризисного состояний будут увеличение источников формирования запасов,

увеличение доли собственных средств, а также разумное сокращение запасов. Наиболее важным шагом анализа финансовой устойчивости является определение наличия и динамики собственных оборотных средств и их сохранности. [4,34]

Финансовое состояние предприятия — это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе преобразования и способность организации к погашению долгов и саморазвитию на определенный момент времени.

Таким образом, финансовое положение организации определяется путем размещения и использования ресурсов (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т. е. пассивов). Финансовая стабильность-это одно из важных условий, если не самая важная для эффективной работы компании.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой степени эффективности проведения экономической деятельности организации, поэтому так важно понимать значение и правильно оценивать финансовое состояние предприятия. В этой статье мы рассмотрим сущность и значение финансового климата организации, а также выясним почему так важно поддерживать состояние в норме.

Также мы рассмотрим обобщенную методику анализа финансового состояния. Итак, отмечая работы по данной теме научных деятелей, таких как Аньшиной В. М., Бочарова В. В., М.С Кувшинова, Савицкой Г.В, выделим определения финансового состояния организации. Финансовое состояние организации — категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени. Характеризует способность предприятия к саморазвитию и самофинансированию. [1, с. 248–249]

Далее рассмотрим другое определение: финансовое состояние — это способность предприятия финансировать свою деятельность. [2]

Характеристиками при этом выступают финансовые ресурсы, а именно показатель обеспеченности финансовыми ресурсами, а также

целесообразностью их размещения и эффективностью использования. При этом немаловажным будет являться финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами. [3, с. 12–13]

Финансовое состояние, как правило, определяет потенциал предприятия: положение как в конкурентной (внешней) среде, так и определяет уровень гарантии экономических интересов, что играет огромную роль в вопросах делового сотрудничества.

Таким образом, можно отметить, что состояние определяется эффективностью управления предприятием своими финансовыми ресурсами. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Устойчивое состояние достигается непрерывно, в процессе всей деятельности предприятия и характеризуется способностью предприятия своевременно производить платежи и в случае чего, переносить наступление непредвиденных обстоятельств.

И, конечно же, финансово устойчивое предприятие не вступает в конфликт с обществом и своевременно уплачивает различные отчисления, такие как налоги, пошлины, сборы, взносы в фонды, а также заработную плату рабочим и дивиденды акционерам. [4, с. 47–48]

Для того чтобы в полной мере обеспечивать устойчивое финансовое положение, организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь организовывать весь процесс движения капитала и основных средств таким образом, чтобы была возможность постоянного превышения доходов над расходами в целях обеспечения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Сперва следует выделить содержание анализа финансового состояния. Целью анализа будет являться оценка финансового состояния и определение возможностей повышения эффективности с помощью финансовой политики. Анализ финансового состояния предприятия позволяет оценить состояние предприятия в текущий момент времени, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать

дальнейшее положение предприятия. [2]

Итак, приступим к рассмотрению методов анализа и прогнозирования финансово-экономического состояния организации.

Анализ финансового состояния организации включает в себя следующие блоки:

- общая оценка финансового состояния и его изменение за период;

- проведение анализа финансовой устойчивости предприятия;

- расчет и анализ финансовых коэффициентов. [3, с. 12]

Конкретизировав конкретно каждый блок, определим следующие этапы анализа финансового состояния организации:

- оценка структуры и динамики активов и пассивов баланса;

- анализ ликвидности и платежеспособности организации;

- оценка финансовой устойчивости и определение уровня деловой активности предприятия;

- анализ показателей рентабельности.

Не исключается вероятность существования избыточной финансовой устойчивости, что говорит о неэффективном управлении предприятием своими ресурсами. [5, с. 3]

Рассмотрим подробнее этапы анализа. Общая характеристика финансового состояния (экспресс-анализ) предполагает проведение анализа динамики активов и пассивов баланса: структуры и динамики, то есть горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса.

При этом положительной тенденцией можно считать следующие факты:

- увеличение валюты баланса на конец периода;

- темпы прироста оборотных активов превышают темпы прироста внеоборотных активов;

- доля собственного капитала превышает 50 %;

- темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности приближенны;

- свободные денежные средства — 5 % от объема оборотных активов. [6,

с. 75]

Оценка финансовой устойчивости предполагает расчет абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности. Далее присваивается оценка кредитоспособности заемщика и проводится ее анализ. Анализ денежных потоков предполагает планирование будущих денежных потоков, то есть их прогнозирование. На этом этапе выявляются причины дефицита или избытка денежных средств, определяются источники поступления и направления расходования средств с целью контроля за текущей платежеспособностью и ликвидностью организации. [6, с. 111]

Анализ деловой и рыночной активности предприятия демонстрирует эффективность использования предприятием своих оборотных средств и степень активности предприятия на рынке. [6, с. 146]

Здесь рассчитывается длительность оборота оборотных средств, определяется структура оборотных средств, их доля в общей сумме активов, определяется рентабельность оборотных активов, а также рассматриваются параметры относительно ценных бумаг предприятия. На этом этапе формируются выводы относительно инвестиционной привлекательности предприятия. [6, с. 162]

И, наконец, анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия предусматривает анализ динамики и структуры финансовых результатов, анализ бухгалтерской прибыли, анализ прибыли от реализации продукции, операционный анализ прибыли в маржинальном доходе, анализ рентабельности деятельности. [6, с. 167]

Среди методов, применяемых для анализа финансового состояния можно выделить следующие:

- сравнение: финансовые показатели сравниваются как с базисными, так с плановыми показателями;

- группировка: показатели группируются в зависимости от признаков/факторов;

- метод цепных подстановок: производится замена отчетного показателя

на базисный; позволяет определить влияние отдельных факторов.

Инструментом в анализе чаще всего выступают финансовые коэффициенты, выявляющие как динамику показателей, так и пределы допустимых значений (ограничений) и соотношений показателей. В итоге коэффициенты на основе критериев дают качественную оценку финансовому состоянию организации, чаще всего на основе балльных оценок.

Итоговые показатели, отражающие состояния организации определяются следующими методами:

- методом сумм (суммированием темпов прироста отобранных показателей);

- среднеарифметической величиной (схож с методом сумм, но также учитывает вес отдельных показателей);

- методом суммы мест (суммированием достигнутых предприятием мест в разрезе отдельных показателей);

- методом балльной оценки (каждый показатель имеет свой балл в общей шкале в зависимости от значения).

В основном итоговый расчет оценки финансового состояния происходит методом балльных оценок, так как данный метод учитывает все факторы и предполагает всесторонний подход к оценке. [7, с.3]

Полученная итоговая оценка финансового состояния имеет большое значение для потенциальных инвесторов и партнеров компании.

Но рынок на современном этапе характеризуется высокой динамичностью возникновения и исчезновения экономических интересов его участников ввиду неопределенности внешней среды, поэтому необходимо иметь представление о предприятии в перспективе, то есть производить прогноз оценки финансового состояния.

Именно для проведения прогноза чаще всего пользуются способом интегральных оценок, так как данный метод учитывает все взаимосвязи между показателями, а также позволяет с точностью проследить возможную динамику и выявить отклонения. [8, с. 1]

Выводы по разделу один

Таким образом, в ходе исследования были представлены основные теоретические моменты, касающиеся категории «финансовое состояние», позволяющие в полной мере оценить степень важности проведения мероприятий по анализу и оценке финансового состояния предприятия в условиях неопределенности. Ведь результаты анализа позволяют выявить слабые места организации, требующие разработки дальнейших мер с целью их ликвидации. Так, по итогам анализа предприятие может сделать выводы о своем реальном экономическом положении, оценив степень влияния каждого из показателей или факторов (в зависимости от рассчитанных коэффициентов) на финансовое состояние. Поэтому выводом для анализа финансового состояния в большинстве случаев будет являться определение текущего состояния, а также выявление дальнейшего прогноза при условии проведения необходимых мероприятий. [2]

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЭЛЕКТРОСЕРВИСПЛЮС» ЗА 2014-2015 ГГ

2.1 Организационно – экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроСервисПлюс» является довольно молодой и развивающейся организацией, функционирующей в Оренбургской области с 2009 года.

Целью деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» является качественное и полное удовлетворение потребностей организаций и частных лиц в услугах, а также получение прибыли [51,с.4].

В рамках достижения цели ООО «ЭлектроСервисПлюс» занимается следующими основными видами деятельности:

- составление деклараций по пожарной безопасности;
- расчёт рисков пожарной безопасности;
- категорирование;
- разработка планов эвакуации;
- монтаж пожарной сигнализации и системы оповещения людей о пожаре;
- проектирование и монтаж систем видеонаблюдения;
- разработка и изготовление планов эвакуации.

Персонал организации представляет собой совокупность работников объединенных используемой в организации организационной структурой. В связи с этим целесообразно начать организационно-кадровую характеристику ООО «ЭлектроСервисПлюс» с рассмотрения его организационной структуры.

Соотношение и соподчинённость организационной структуры ООО «ЭлектроСервисПлюс» позволяют отнести её к линейно-функциональному типу организационных структур. Схематично организационная структура ООО «ЭлектроСервисПлюс» представлена на рисунке 2.1

Р и с у н о к 2 . 1 – Организационная структура ООО «ЭлектроСервисПлюс»

В рамках представленной организационной структуры отсутствует отдел по работе с персоналом. Кадровыми вопросами, связанными с отбором, наймом и обучением вновь прибывших и уже работающих в организации сотрудников занимается директор ООО «ЭлектроСервисПлюс». Кроме того в данной организации практикуется совмещение должностей, в частности функции экономиста и бухгалтера выполняет один сотрудник ООО «ЭлектроСервисПлюс».

2.2 Оценка финансового состояния предприятия

Рассмотрим основные технико-экономические показатели деятельности фирмы. В табл. 2.1 представлены основные технико-экономические показатели деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг.

Таблица 2.1 - Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонения (+,-)		Темп роста, %	
				2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	59 434	99 108	108 228	39674	9120	167,0	109,0
Себестоимость работ и услуг, тыс. руб.	57478	96966	104061	39488	7095	168,7	107,3
Среднесписочная численность, чел.	111	98	125	-13	27	83,0	144,0
Производительность труда, руб.	517,8	989,4	832,5	471,6	-156,9	191,0	84,1
Средняя величина основных средств, т.руб.	97360	107177	162175	9817	54998	110,1	151,3
Фондоотдача, руб. / ед.	0,6	0,9	0,7	0,3	-0,3	151,5	72,2
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	13 563	22 355	35 500	8792	13145	164,8	158,8
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,4	4,4	3,1	-	-1,3	-	70,5
Прибыль от оказания услуг, тыс. руб.	1956	2142	4167	186	2025	109,5	194,5
Рентабельность оказания услуг, %	3,3	2,2	3,9	-1,1	1,7	66,7	177,3

Оценивая результаты табл. 2.1 были сделаны следующие выводы:

- за 2014 г. наблюдается рост выручки от оказания услуг на 39 674,0 тыс. руб. или 67,0 %, за 2015 г. сумма выручки от оказания услуг составила 108 228,0 тыс. руб., что выше предыдущего показателя на 9,0% или 9 120,0 тыс. руб. Рост выручки от оказания услуг обусловлено ростом средних цен на услуги фирмы и увеличением объемов предоставления услуг;

- себестоимость работ и услуг за 2014 г. увеличилась на 39 488,0 тыс. руб. или 68,7%, за 2015 г. произошло увеличение данного показателя на 7,3% или 7 095,0 тыс. руб., что было вызвано повышением цен, повышением суммы накладных расходов, а также повышением среднемесячной заработной платы работников фирмы;

- в 2014 г. наблюдается снижение численности персонала на 13 чел., или 17,0% по сравнению с 2013 г., что было вызвано сокращением персонала, не прошедшего аттестацию, однако за 2015 г. среднесписочная численность составила 125 чел., что на 27 чел, выше чем за 2014 г. и на 14 чел. выше чем за 2014 г., рост показателя вызван увеличением объемов оказания услуг;

- положительным фактором явилось увеличение производительности труда на 91,1 % раза в 2014 г., за 2015 г. снижение данного показателя составил 15,9%. Увеличение производительности труда было обусловлено новым оборудованием;

- в 2014 г. наблюдается рост среднегодовой стоимости основных средств на 9817 тыс. руб. или 10,1 % по сравнению с 2013 г., в 2015 г. среднегодовая стоимость основных средств составила 162175 тыс. руб., что выше чем за 2014 г. на 54998 тыс. руб. или 51,3 %;

- в связи с ростом выручки фирмы в 2014 г. увеличилась фондоотдача основных фондов фирмы на 51,5%, однако то, что темпы роста среднегодовой стоимости основных средств были выше, чем выручки от оказания услуг, то в 2015 г. наблюдается снижение фондоотдачи основных средств на 27,8 % по сравнению с 2014 г.;

- в 2015 г. снизилась оборачиваемость оборотных активов фирмы на 29,5% по сравнению с 2014 г., что является негативным фактором деятельности фирмы, т.к. снижение оборачиваемости оборотных средств фирмы ведет к снижению выручки и прибыли от оказания услуг фирмы, при этом стоит отметить, что снижение оборачиваемости оборотных активов вызвано значительным увеличением среднегодовых остатков материальных запасов;

- сумма прибыли от оказания услуг работ и услуг ООО «ЭлектроСервисПлюс» составила в 2014 г. 2 142,0 тыс. руб., что выше на 9,5 % чем за 2013 г., в 2015 г. также наблюдается рост прибыли от оказания услуг и предоставления услуг на 94,5% или 2 025,0 тыс. руб. в 2015 г.; рентабельность оказания услуг составила 3,3%- в 2013 г., 2,2 % - в 2014 г. и3,9% в2015г.

Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов оказания услуг и повышения эффективности предоставления услуг. Проанализируем показатели движения трудовых ресурсов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг.

Таблица 2.2 - Показатели движения рабочей силы ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 -2015гг.

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение (+,-)	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Среднесписочная численность персонала, чел.	111	98	125	-13	27
из них: управленческий персонал	22	13	37	-9	24
рабочий персонал	52	50	53	-5	2
обслуживающий персонал	37	35	35	-2	-
Коэффициент оборота по приему работников	0,0	0,5	0,0	0,5	-0,5
Коэффициент оборота по выбытию работников	0,2	0,1	0,0	-0,1	-0,1
Коэффициент текучести кадров	0,0	0,2	0,0	0,2	-0,2
Коэффициент постоянства кадров	1,0	1,1	0,8	0,1	-0,3

Таким образом, коэффициент текучести кадров за 2013 – 2015 гг. имеет небольшое значение. Коэффициент постоянства кадров за 2014 г. составил 1,1, что выше на 0,1 чем за 2013 г., за 2015 г. данный показатель снизился на 0,3 процентных пункта. Среднесписочная численность персонала фирмы составила за 2014 г. 98 чел., что на 13 чел. ниже чем в 2013 г., что было вызвано сокращением персонала, не прошедшим контрольную аттестацию, в 2015 г. численность персонала увеличилась на 27 чел. и составила 125 чел., рост численности персонала был вызван значительным ростом объемов производственных услуг.

Для анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг. составим табл. 2.3.

Таблица 2.3 - Основные показатели эффективности использования трудовых ресурсов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Год			Изменение (+;-)		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.	2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	59 434	99 108	108 228	39674	9120	167,0	109,0
Численность работающих, чел.	111	98	125	-13	27	83,0	144,0
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	16302	25260	32950	8958	7690	155,0	130,4
Среднемесячная зарплата, тыс. руб.	12,2	21,5	21,9	9,3	0,4	176,2	101,8
Производительность труда, тыс. руб./чел	517,8	989,4	832,5	471,6	-156,9	191,0	84,1
Соотношение производительности труда и заработной платы, п.п.	2,4	2,2	2,6	-0,2	0,4	-	-

Численность работающих на ООО «ЭлектроСервисПлюс» за анализируемый период увеличилась с 111 до 125 человек, т.е. на 14 человек. Производительность труда в 2013 году составила 517,8 тыс. руб./чел., в 2014 году – 989,4 тыс.руб./чел, в 2015 году – 832,5 тыс. руб./чел. Среднемесячная заработная плата также обнаруживает тенденцию к росту: в 2014 году по

сравнению с 2013 годом наблюдается увеличение среднемесячной заработной платы на 9,3 тыс. руб. или 76,2 %, в 2015 году по сравнению с 2014 годом – на 0,4 тыс.руб., или 1,8 %. Темпы роста производительности труда несколько выше темпов роста заработной платы, что свидетельствует о преобладании интенсивного типа развития фирмы.

Для характеристики эффективности использования основных средств фирмы составим табл. 2.4.

Таблица 2.4 - Показатели эффективности использования основных средств ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Год			Изменение (+;-)		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 г к 2013г.	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	59 434	99 108	108 228	39674	9120	167,0	109,0
Прибыль от оказания услуг, тыс. руб.	1956	2142	4167	186	2025	109,5	194,5
Численность работающих, чел.	111	98	125	-13	27	83,0	144,0
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	97360	107177	162175	9817	54998	110,1	151,3
Фондоотдача, руб.	0,6	0,9	0,7	0,3	-0,3	151,5	72,2
Фондоемкость, руб.	1,6	1,1	1,5	-0,5	0,4	68,8	136,4
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	877,1	1093,6	1297,4	216,5	203,8	124,6	118,6
Фондорентабельность, %	0,02	0,02	0,02	-	-	-	-

Как следует из таблицы 2.4, на анализируемом фирме за период 2013 – 2015 гг. среднегодовая стоимость основных средств увеличивается с 7 986 тыс. руб. до 10 791 тыс. руб., то есть на 2 806 тыс. руб. или 35 % в 2014 г. по сравнению с 2013 г., с 10 791 тыс. руб. до 12 450 тыс. руб., то есть на 1 659 тыс. руб. или 15 % в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Незначительное увеличение стоимости основных средств ООО «ЭлектроСервисПлюс» обусловлено расширением объемов производства.

Фондоотдача характеризует эффективность использования основных средств фирмы. В 2013 году на 1 рубль стоимости основных средств фирмы

приходилось 0,6 руб. услуг, в 2014 году – 0,9 руб., в 2015 году – 0,7 руб. Таким образом, наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,3 руб. или 51,5 % в 2014 г. по сравнению с 2013 г., за 2015 г. наблюдается снижение данного показателя на 0,3 руб. или 28,8 % по сравнению с уровнем 2014 г.

Эффективность использования основных средств фирмы также можно охарактеризовать показателем фондоемкости. Фондоемкость – показатель обратный фондоотдаче. В 2013 г. на рубль выручки от оказания услуг работ и услуг приходилось 1,6 руб. стоимости основных средств, что свидетельствует об эффективном использовании основных средств фирмы. В 2014 г. данный показатель снизился на 0,5 руб. и составил 1,1 руб. За 2015 г. фондоемкость увеличилась с 1,1 руб. до 1,5 руб., т.е. на 36,4 %. В табл. 2.5 представлены обобщенные показатели объема используемых ресурсов, капитала и затрат ООО «ЭлектроСервисПлюс».

Таблица 2.5 - Показатели объема используемых ресурсов, капитала и затрат ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 -2015 гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %	
				2014 г. к 2013г.	2015 г. 2014 г
1	2	3	4	5	6.
Материальные затраты на оказание услуг, тыс. руб.	31 391	60 291	56 271	92,1	-6,7
Средняя величина основного капитала, тыс. руб.	76 902	102 269	134 676	33,0	31,7
Средняя величина основных средств, тыс. руб.	97360	107177	162175	9817	54998
Средняя величина оборотного капитала, тыс. руб.	13 563	22 355	35 500	64,8	58,8
Сумма чистых активов (на конец периода), тыс. руб.	107 374	121 969	192 562	13,6	57,9
Полная себестоимость работ и услуг, тыс. руб.	57 478	96 966	104 061	68,7	7,3
Фондоотдача	0,6	0,9	0,7	0,3	-0,3
Материалоемкость продукции	0,5	0,6	0,5	15,2	-14,5
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	4,38	4,43	3,05	1,2	-31,2
Затратоемкость проданных товаров	0,97	0,98	0,96	1,2	-1,7

За 2014 г. произошел существенный рост (92,1%) материальных затрат на оказание услуг, за 2015 г. данный показатель снизился на 6,7 % и составил

56 271 тыс. руб. Коэффициент материалоемкости составил в 2013 г. 0,5 процентных пункта., за 2014 г. данный показатель увеличился на 15,2%, в 2015 г. показатель материалоемкости составил 0,5, что ниже на 14,5% по сравнению с 2014 г. Судя по низкому значению данного показателя, услуги ООО «ЭлектроСервисПлюс» не является материалоемкими. Полная себестоимость работ ООО «ЭлектроСервисПлюс» в 2014 г. увеличилась на 68,7 % по сравнению с 2013 г., в 2015 г. данный показатель увеличился на 7,3% по сравнению с 2015 г. и составил 104 061 тыс. руб. Таким образом, практически по всем показателям деятельности фирмы наблюдается рост, что характеризует повышение эффективности деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс».

Проанализируем финансовое состояние деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс». В табл. 2.6 представлена динамика имущества и источников его образования ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

Таблица 2.6 - Динамика активов и пассивов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

Показатель	По состоянию на конец						Изменение (+,-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2013 г.		2014 г.		2015 г.					
	в тыс. руб.	в % к валюте баланса	в тыс. руб.	в % к валюте баланса	в тыс. руб.	в % к валюте баланса	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
Актив										
1. Иммобилизованные средства	97360	84,2	107177	80,2	162175	78,5	9817	54998	110,1	151,3
2. Оборотные активы, всего	18244	15,8	26465	19,8	44535	21,5	8221	18070	145,1	168,3
в том числе: запасы	11728	10,1	17523	13,1	22517	10,9	5795	4994	149,4	128,5
в том числе: -сырье и материалы;	11428	9,9	17205	12,9	22198	10,7	5777	4993	150,6	129,0
- готовая продукция	62	0,1	–	–	–	–	-62	–	–	–
затраты в незавер-шенном производстве	238	0,2	318	0,2	319	0,2	80	1	133,6	100,3
НДС	696	0,6	1044	0,8	1076	0,5	348	32	150,0	103,1
ликвидные активы,	5820	5	7898	5,9	20942	10,1	2078	13044	135,7	2,6 раза

Продолжение таблицы 2.6

в т.ч.: денежные средства	246	0,2	736	0,6	4228	2	490	3492	2,9 раза	5,7 раза
- дебиторская задолженность	5574	4,8	7162	5,4	16714	8,1	1588	9552	128,5	2,3 раза
Пассив										
1. Собственный капитал	107374	92,9	121969	91,3	192562	93,2	14595	70593	113,6	157,9
2. Заемный капитал	388	0,3	127	0,1	222	0,1	-261	95	32,7	174,8
из них: долгосрочные кредиты и займы;	–	–	127	0,1	222	0,1	127	95	–	174,8
- краткосрочные кредиты	388	0,3	–	–	–	–	-388	–	–	–
3. Привлеченный капитал	7842	6,8	11546	8,6	13926	6,7	3704	2380	147,2	120,6
Валюта баланса	115604	100	133642	100	206710	100	18038	73068	115,6	154,7

По данным табл. 2.6 можно сделать следующие выводы. Структура активов фирмы за 2014 г. характеризуется следующим соотношением: 80,2% иммобилизованных средств и 19,8% текущих активов. Активы фирмы за 2014 г. увеличились на 18038 тыс. руб. (на 15,6%). Отмечая увеличение активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 13,6%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Рост величины активов за 2014 г. фирмы связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива баланса (в скобках указана доля изменения данной статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей): запасы: сырье, материалы и другие аналогичные ценности – 5777 тыс. руб. (31,9%); основные средства – 1927 тыс. руб. (10,6%); дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) – 1588 тыс. руб. (8,8%). Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам: резервный капитал – 14673 тыс. руб. (78,2%); кредиторская задолженность: поставщики и подрядчики – 3061 тыс. руб. (16,3%).Среди отрицательно изменившихся статей баланса за 2014 г.

можно выделить «Запасы: готовая продукция и товары для пере оказания услуги» в активе и «Займы и кредиты» в пассиве (-62 тыс. руб. и -388 тыс. руб. соответственно). Структура активов фирмы на последний день 2015 г. характеризуется следующим соотношением: 78,5% иммобилизованных средств и 21,5% текущих активов. Активы фирмы за 2015 г. увеличились на 73068 тыс. руб. (на 54,7%). Учитывая значительное увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 57,9%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является положительным показателем. Рост величины активов фирмы за 2015 г. связан, в основном, с ростом следующих позиций актива баланса:

- дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) – 9552 тыс. руб. (13,1%);
- запасы: сырье, материалы и другие аналогичные ценности – 4993 тыс. руб. (6,8%).

Одновременно, в пассиве баланса за 2015 г. наибольший прирост произошел по строке «Резервный капитал» (+69034 тыс. руб., или 92,1% вклада в прирост пассивов фирмы в течение рассматриваемого периода (2015 г.)). Среди отрицательно изменившихся статей баланса за 2015 г. можно выделить «Запасы: расходы будущих периодов» в активе и «Кредиторская задолженность: прочие кредиторы» в пассиве (-66 тыс. руб. и -1899 тыс. руб. соответственно). Таким образом, можно сделать вывод об увеличении имущества ООО «ЭлектроСервисПлюс» в период с 2013 по 2015 гг.

Проанализируем структуру и динамику источников финансовых ресурсов деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг. (табл. 2.7).

Основную долю в источниках финансирования фирмы занимают собственные средства ООО «ЭлектроСервисПлюс» (92,9 % - 2013 г.; 91,3 % - 2014 г.; 93,2 % - 2015 г.). Незначительную долю в источниках финансирования имущество фирмы занимают заемные средства – 0,1 %.

Таблица 2.7 - Структура и динамика источников финансовых ресурсов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

Показатель	По состоянию на конец						Изменение (+,-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2013 г.		2014 г.		2015 г.					
	в тыс. руб.	в % к валюте баланса	в тыс. руб.	в % к валюте баланса	в тыс. руб.	в % к валюте баланса	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1. Собственный капитал	107374	92,9	121969	91,3	192562	93,2	14595	70593	113,6	157,9
2. Заемный капитал, всего	388	0,3	127	0,1	222	0,1	-261	95	32,7	174,8
из них: долгосрочные кредиты и займы;	–	–	127	0,1	222	0,1	127	95	–	174,8
краткосрочные кредиты и займы.	388	0,3	–	–	–	–	-388	–	–	–
3. Привлеченный капитал	7842	6,8	11546	8,6	13926	6,7	3704	2380	147,2	120,6
Итого источников финансовых ресурсов	115604	100	133642	100	206710	100	18038	73068	115,6	154,7

Привлеченный капитал фирмы – это кредиторская задолженность фирмы. Удельный вес привлеченного капитала в структуре источников капитала фирмы составил 6,8 % в 2013 г.; за 2014 г. данный показатель увеличился на 3704,0 тыс. руб. и составил 8,6 % в общей структуре капитала; к концу 2015 г. кредиторская задолженность фирмы увеличилась с 11546,0 тыс. руб. до 13926,0 тыс. руб. (на 20,6 %) и составила 6,7 % в общей структуре пассивов ООО «ЭлектроСервисПлюс».

На рис. 2.2 графически представлена структура источников финансовых ресурсов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг.

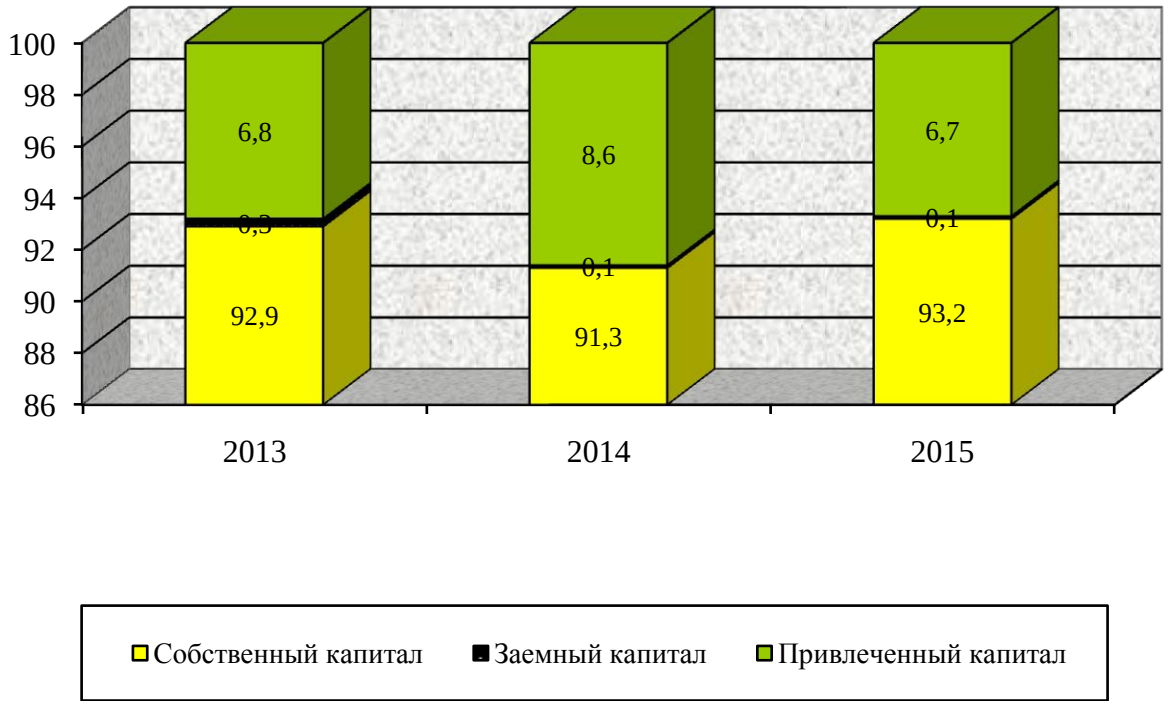

Рисунок 2.2 - Структура источников финансирования ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015гг.

Проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг. в следующем пункте.

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Таблица 2.8 - Показатели финансовой устойчивости ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015г.

Показатель	Нормативное значение	По состоянию на конец			Изменение (+,-)	
		2013г.	2014г.	2015г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
А	1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	≥ 0,5	0,93	0,91	0,93	-0,02	0,02
2. Финансовый леверидж	≥ 1,0	13,05	10,45	13,61	-2,6	3,16
3. Коэффициент покрытия инвестиций	≥ 0,9	0,93	0,91	0,93	-0,02	0,02
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	≥ 0,5	0,09	0,12	0,16	0,03	0,04

Продолжение таблицы 2.8

5. Коэффициент мобильности оборотных средств	≥0,5	0,16	0,2	0,22	0,04	0,02
6. Коэффициент обеспеченности материальных запасов	≥ 0,5	0,85	0,85	1,36	<0,01	0,51
7. Коэффициент обеспеченности текущих активов	≥ 0,1	0,55	0,56	0,69	0,01	0,12
8. Коэффициент краткосрочной задолженности	-	1	0,99	0,98	-0,01	<0,01

Коэффициент автономии фирмы на последний день 2014 г. составил 0,91. Полученное значение говорит о неоправданно высокой доли собственного капитала ООО «ЭлектроСервисПлюс» (91%) в общем капитале фирмы – фирма слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств. Значение коэффициента покрытия инвестиций на конец 2014 г. составило 0,91, что полностью соответствует общепринятому в мировой практике значению (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ООО «ЭлектроСервисПлюс» составляет 91%). Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственных средств фирмы находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Значение коэффициента маневренности собственного капитала на конец 2014 г. составило. Считается, что оптимальный диапазон значений коэффициента 0,5-0,6. И хотя на практике норматив для этого показателя не определен, полученное здесь значение говорит о явном недостатке собственного капитала для обеспечения стабильного финансового положения ООО «ЭлектроСервисПлюс». Итоговое значение коэффициента обеспеченности материальных запасов (0,85) на 31.12.2014 г. соответствует нормальному значению, т. е. материально-производственные запасы в достаточной степени обеспечены собственными оборотными средствами фирмы. По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской

задолженности ООО «ЭлектроСервисПлюс» значительно превосходит величину долгосрочной задолженности (99% и 1% соответственно). При этом за рассматриваемый период (2014 г.) доля долгосрочной задолженности выросла на 1%.

Коэффициент автономии фирмы на последний день 2015 г. составил 0,93. Данный коэффициент характеризует степень зависимости фирмы от заемного капитала. Полученное здесь значение говорит о слишком осторожном отношении ООО «ЭлектроСервисПлюс» к привлечению заемных денежных средств (собственный капитал составляет 93% в общем капитале фирмы). Значение коэффициента покрытия инвестиций на конец 2015 г. равно 0,93, что полностью соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ООО «ЭлектроСервисПлюс» составляет 93%). Значение коэффициента маневренности собственного капитала на последний день декабря 2015 г. составило 0,16. Считается, что оптимальный диапазон значений коэффициента 0,5-0,6. И хотя на практике норматив для этого показателя не определен, полученное здесь значение говорит о явном недостатке собственного капитала для обеспечения стабильного финансового положения ООО «ЭлектроСервисПлюс». Итоговое значение коэффициента обеспеченности материальных запасов (1,36) соответствует норме, т. е. материально-производственные запасы в достаточной степени обеспечены собственными оборотными средствами ООО «ЭлектроСервисПлюс». По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности ООО «ЭлектроСервисПлюс» значительно превосходит величину долгосрочной задолженности (98% и 2% соответственно). Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг. являлось абсолютно финансово устойчивым и независимым от заемных источников финансовых средств, о чем свидетельствуют полученные показатели финансовой устойчивости фирмы. Далее проанализируем коэффициенты ликвидности и платежеспособности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

В табл. 2.9 представлены показатели ликвидности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

Таблица 2.9 - Показатели ликвидности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг.

Показатель	Нормативное значение	По состоянию на конец			Изменение (+,-)	
		2013г.	2014г.	2015г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
А	1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей ликвидности	>2,0	2,22	2,29	3,2	0,08	0,91
2. Коэффициент быстрой ликвидности	>1,0	0,71	0,68	1,5	-0,02	0,82
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,03	0,06	0,3	0,03	0,24

На конец декабря 2014 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение, соответствующее норме (2,29 при нормативном значении 2,0 и более). В течение 2014 г. коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,08 процентных пункта. Для коэффициента быстрой ликвидности нормативным значением является 1,0 и более. В данном случае его значение составило 0,68. Это говорит о недостатке на конец 2014 г. у ООО «ЭлектроСервисПлюс» ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.

В табл. 2.10 представлена группировка баланса ООО «ЭлектроСервисПлюс» по степени ликвидности активов за 2013 -2015 гг.

Как видно из представленных в табл. 2.10 показателей, из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у фирмы в 2014 г., выполняются все, кроме одного. У фирмы не имеется достаточно высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств (разница составляет 10810 тыс. руб.). Таким образом, судя по проанализированным показателям ликвидности и платежеспособности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг. фирма можно характеризовать как абсолютно ликвидное и платежеспособное.

Таблица 2.10 - Платежный баланс ООО «ЭлектроСервисПлюс» по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения за 2013-2015 гг.

Актив	По состоянию на конец			Пассив	По состоянию на конец			Платежный излишек (+) или недостаток (-)			Соответствие
	2013	2014	2015		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015г.	
Наиболее ликвидные активы А1	246	736	4228	Наиболее срочные обязательства П1	7 842	11546	13926	-7596	-10810	-9698	А1≥П1 не выполняется
Быстро реализуемые активы А2	5574	7162	16714	Краткосрочные пассивы П2	388	-	-	5186	7 162	16714	А1≥П1 выполняется
Медленно реализуемые активы А3	12281	18378	23470	Долгосрочные пассивы П3	-	127	222	12281	18 251	23248	А1≥П1 выполняется
Трудно реализуемые активы А4	97360	107177	162175	Постоянные пассивы П4	107231	121780	192439	-9871	-14 603	-30264	А1≤П1 выполняется
Баланс	115461	133453	206587	Баланс	115461	133453	206587	-	-	-	

Далее в табл. 2.11 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов.

В соответствии с результатами расчетов, за 453 календарных дня 2014 г. фирма получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов требуется 53 дня.

Таблица 2.11 - Показатели оборачиваемости оборотных активов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2014 -2015 гг.

Показатель оборачиваемости	2014 г.		2015 г.	
	Значения показателя коэффициент	Продолжительность оборота в днях	Значения показателя коэффициент	Продолжительность оборота в днях
Оборачиваемость активов	0,8	453	0,6	566
Оборачиваемость собственного капитала	0,9	417	0,7	523
Оборачиваемость дебиторской задолженности	15,6	23	9,1	40
Оборачиваемость МПЗ	6,8	53	5,4	67
Операционный цикл в днях	-	76,3	-	106,3
Финансовый цикл в днях	-	41,0	-	63,9

За 2015 г. за 566 календарных дней фирма получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов требуется 67 дней. За 2015 г. произошло увеличение финансового цикла 28,3 дня (63,9 – 41,0) и операционного цикла на 30 дней (106,3-76,3).

Финансовые результаты деятельности фирмы характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Величина прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности фирмы, т.е. эти показатели характеризуют все стороны хозяйственной деятельности фирмы. Анализ динамики показателей прибыли фирмы представлен в таблице 2.12.

По данным «Отчета о прибылях и убытках» за 2014 г. фирма получила прибыль от оказания услуг в размере 2142 тыс. руб., что составляет 2,2% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом 2013 г. прибыль выросла на 186 тыс. руб., или на 9,5%. По сравнению с 2013 г. в 2014 г. увеличилась как выручка от оказания услуг, так и расходы по обычным видам деятельности (на 39674 и 39488 тыс. руб. соответственно).

Таблица 2.12 - Формирование финансового результата деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1. Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	59434	99108	108228	39674	9120	166,8	109,2
2. Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	57478	96966	104061	39488	7095	168,7	107,3
3. Прибыль (убыток) от оказания услуг, тыс. руб.	1956	2142	4167	186	2025	109,5	194,5
4. Прочие доходы, тыс. руб.	23	–	43	-23	43	–	–
5. Прочие расходы, тыс. руб.	840	1133	814	293	-319	134,9	71,8
6. Прибыль (убыток) от прочих операций, тыс. руб.	-817	-1133	-771	-316	362	61,3	132,0
7. Прибыль до уплаты процентов и налогов, тыс. руб.	1428	1009	3396	-419	2387	70,7	3,4 раза
8. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль, тыс. руб.	-81	-298	-1135	-217	-837	-1,7 раза	-1,8 раза
9. Чистая прибыль отчетного периода, тыс. руб.	1058	711	2261	-347	1550	67,2	3,2 раза

Причем в процентном отношении изменение расходов (+68,7%) опережает изменение выручки (+66,8%). Убыток от прочих операций за 2014 г. составил 1133 тыс. руб., что на 316 тыс. руб. (38,7%) больше, чем убыток за аналогичный период 2013 г. При этом величина убытка от прочих операций составляет 827 тыс. руб.

Из «Отчета о прибылях и убытках» следует, что в течение 2015 г. фирма получила прибыль от оказания услуг в размере 4167 тыс. руб., что равняется 3,9% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. прибыль выросла на 2025 тыс. руб., или на 94,5%. По сравнению с 2014 г. 2015 г. выросла как выручка от оказания услуг, так и расходы по обычным видам деятельности (на 9120 и 7095 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+9,2%) опережает изменение расходов (+7,3%). Убыток от прочих операций за 2015 г. составил 771 тыс. руб., что на 362 тыс. руб. (32%) меньше, чем убыток за 2014 г. При этом величина убытка от прочих

операций составляет 18,5% от абсолютной величины прибыли от оказания услуг за 2014 г. На рис. 2.3 графически представлена динамика финансовых результатов деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг.

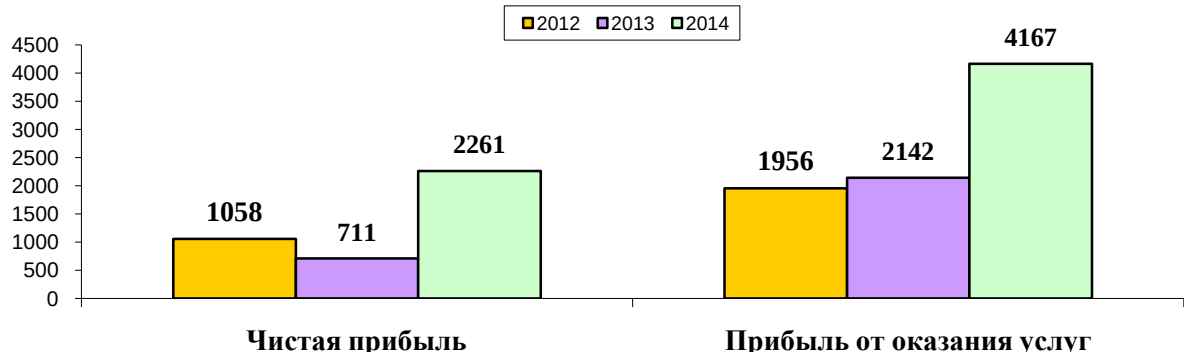

Рисунок 2.3 - Динамика прибыли от оказания услуг и чистой прибыли ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

Как видно из рис. 2.3 темпы роста чистой прибыли за 2015 г. значительно превышают темпы роста прибыли от оказания услуг.

Себестоимость производства – это выраженные в денежной форме затраты на их производство и реализацию. Произведем анализ себестоимости по экономическим элементам по ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг., для чего составим таблицу 2.13.

Таблица 2.13 - Структура и динамика себестоимости ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг. по элементам затрат

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение (+,-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	в тыс. руб.	удел.вес, %	в тыс. руб.	удел.вес, %	в тыс. руб.	удел.вес, %	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.	2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1. Материальные затраты, тыс. руб.	31 391	54,6	60 291	62,2	56 271	54,1	28900	-4020	192,1	93,3
2.Затраты на оплату труда, тыс. руб.	16 302	28,4	25 260	26,1	32 950	31,7	8958	7690	155,0	130,4
3. Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.	5 999	10,4	9 173	9,5	12 027	11,6	3174	2854	152,9	131,1
4. Амортизационные отчисления, тыс. руб.	1 253	2,2	1 561	1,6	2 191	2,1	308	630	124,6	140,4
5. Прочие затраты, тыс. руб.	2 533	4,4	681	0,6	622	0,5	-1852	-59	26,9	91,3
ИТОГО, тыс. руб.	57 478	100,0	96 966	100,0	104 061	100,0	39488	7095	168,7	107,3

Из данных таблицы 2.13 следует, что себестоимость ООО «ЭлектроСервисПлюс» в 2013 г. составила 57478 тыс. руб., в 2014 г. – 96966 тыс. руб., в 2015 г. – 104061 тыс. руб. Наблюдается увеличение затрат в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 39488 тыс. руб. или 68,7 %, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – на 7095 тыс. руб. или 7,3 %. Увеличение себестоимости работ за анализируемый период обусловлено как ростом, так и снижением составляющих затрат. В составе себестоимости значительны материальные затраты. Их величина в 2013 г. составила 31391 тыс. руб., в 2014 г. материальные затраты увеличились на 28900 тыс. руб. или 92,1 % и составила 60291 тыс. руб. В 2015 г. наблюдается снижение материальных затрат до 56271 тыс. руб., т.е. на 4020 тыс. руб. или 6,7 % по сравнению с 2014 г. Затраты на оплату труда в 2014 г. по сравнению с2013 г. увеличились с 16302 тыс. руб. до 25260 тыс. руб., т.е. на 8958 тыс. руб. или 55,0 %. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. затраты на оплату труда увеличиваются до 32950 тыс. руб. или на 30,4 %, что обусловлено ростом средней зарплаты работников. Аналогичная тенденция прослеживается по отчислениям на социальные нужды. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. сумма отчислений на социальные нужды увеличивается с 5999 тыс. руб. до 9173 тыс. руб., в 2015 г. по сравнению с 2014 г. произошло увеличение показателя до 12027тыс. руб. Амортизационные отчисления составили в 2013 г. 1253 тыс. руб., в 2014 г. произошло их увеличение до 1561 тыс. руб. или 24,6 %, в 2015 г. наблюдается увеличение амортизационных отчислений до 2191 тыс. руб. За анализируемый период 2013 – 2015 гг. наблюдается снижение прочих затрат в составе себестоимости: с 2533 тыс. руб. в 2013 г. до 681 тыс. руб. в 2014 г. и до 622 тыс. руб. в 2015 г.

Доля материальных затрат в составе себестоимости составила в 2013 г. 54,6 %, в 2014 г. она повысилась до 62,2 %. В 2015 г. наблюдается значительное снижение доли материальных затрат в составе себестоимости – до 54,1 %. Это обусловлено началом внедрения на фирме программы ресурсосберегающих технологий. Доля затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды снижается с 28,4 % в 2013 г. до 26,1 % в 2014 г. и увеличивается до 31,7 % в

2015 г.. Доля амортизационных отчислений изменяется в течение анализируемого периода незначительно: с 2,2 % в 2013 г. до 1,6 % в 2014 г. и до 2,1 % в 2015 г.. Доля прочих затрат в целом за 2013 – 2015 гг. снижается с 4,4 % до 0,5 %.

Затраты на один рубль работ и услуг – наиболее известный на практике обобщающий показатель, который отражает себестоимость единицы в стоимостном выражении обезличенно, без разграничения ее по конкретным видам. Определяется он отношением общей суммы затрат к стоимости услуг в действующих ценах. На основании ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках» рассчитаем показатель затрат на рубль выручки от оказания услуг и оценим его динамику.

Таблица 2.14 - Динамика затрат на рубль выручки от оказания услуг ООО «ЭлектроСервисПлюс»за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2014г. к 2013 г.	2015г. к 2014 г.	2014 к 2013	2015 к 2014
Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	59434	99108	108228	39674	166,8	9120	109,2
Себестоимость услуг, тыс. руб.	57 478	96 966	104 061	39488	7095	168,7	107,3
Затраты на рубль выручки от оказания услуг, руб.	0,97	0,98	0,96	0,1	-0,2	101,0	97,9

Из данных таблицы 2.14 следует, что затраты на 1 рубль выручки от оказания услуг в ООО «ЭлектроСервисПлюс» за анализируемый период в целом обнаруживают тенденцию к снижению с 0,97 руб. в 2013 г. до 0,96 руб. в 2015 г. Однако по годам наблюдается неоднозначная тенденция: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. они увеличились на 0,1 руб. или 1,0 %, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. они снизились до 0,96 руб., т.е. на 0,2 руб. или 2,1 %. Таким образом, в 2015 г. на рубль выручки от оказания услуг приходилось 96,0 коп. затрат и 4,0 коп. прибыли.

Графически динамика затрат на 1 рубль выручки от оказания услуг ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг. представлена на рис. 2.4.

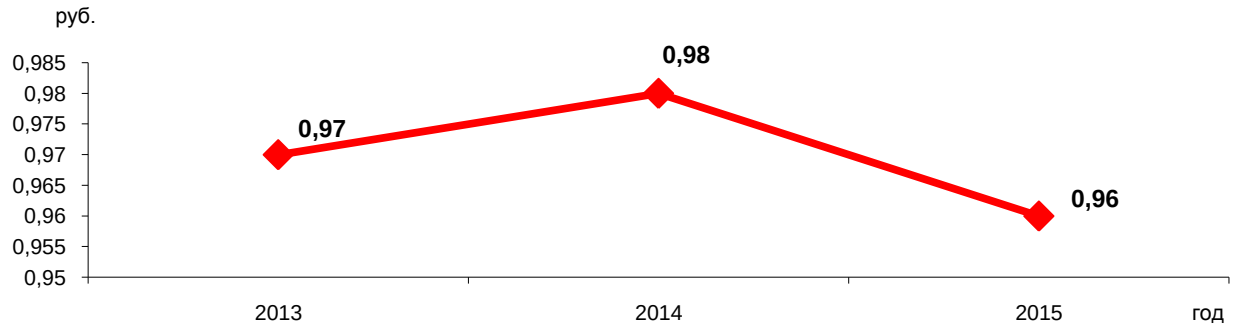

Рисунок 2.4 - Динамика затрат на 1 рубль выручки от оказания услуг ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013 – 2015 гг.

Проанализируем рентабельность деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг. (табл. 2.15)

Таблица 2.15 - Показатели рентабельности деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1. Величина прибыли от оказания услуг	3,4	2,2	4	-1,2	1,8
2. Величина прибыли от оказания услуг в каждом рубле выручки от оказания услуг	3,3	2,2	3,9	-1,1	1,7
3. Величина прибыли до налогообложения на рубль всех расходов фирмы	1,8	0,7	2,2	-1,1	1,5

В течение 2014 г. фирма получила прибыль, как от оказания услуг, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в табл. 2.18 показателей рентабельности. Прибыль от оказания услуг в 2014 г. составляет 2,2% от полученной выручки. Однако имеет место отрицательная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. (-1,1%). Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до налогообложения к совокупным расходам фирмы, за

2014 г. составил 0,7%. Это значит, что с каждого рубля, израсходованного за 2014 г. в рамках финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» было получено 0,7 коп.прибыли. За аналогичный период 2013 г. также была получена прибыль, но на 1,1 коп.с рубля больше, чем в 2014 г.

Рентабельность оказания услуг в 2015 г. составила 3,9% . Более того, имеет место рост рентабельности оказания услуг по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. (+1,7%). Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до налогообложения к совокупным расходам фирмы, составил 2,2%. То есть с каждого рубля, израсходованного в течение 2015 г. в рамках финансово-хозяйственной деятельности фирмы, было получено 2,2 коп.прибыли. За аналогичный период 2014 г. также была получена прибыль, но на 1,5 коп.с рубля меньше, чем в 2015 г.

При анализе эффективности деятельности фирмы необходимо знать запас финансовой устойчивости (зону безопасности). С этой целью предварительно все затраты фирмы следует разбить на две группы в зависимости от объема оказания услуг: переменные и постоянные. Деление затрат на постоянные и переменные и использование показателя маржинального дохода позволяет рассчитать порог рентабельности, т.е. ту сумму выручки, которая необходима для того, чтобы покрыть все постоянные расходы фирмы. Прибыли при этом не будет, но не будет и убытка. Рентабельность при такой выручке будет равна нулю.

Выводы по разделу два

Расчет точки безубыточности и запаса финансовой устойчивости деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» произведем в таблице 2.16. Как показывает расчет, нужно реализовать товарную продукцию и оказать услуг на сумму 87936 тыс. руб., чтобы покрыть все затраты. При такой выручке рентабельность равна нулю. Фактически выручка составила за 2015 г. 108228

тыс. руб., что выше порога безубыточности на 20292 тыс. руб., или на 18,7 %. Это и есть запас финансовой устойчивости.

Таблица 2.16 - Расчет точки безубыточности и запаса финансовой устойчивости деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2015 г.

Показатели	Расчет показателей
1. Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	108228
2. Прибыль, тыс. руб.	4167
3. Полная себестоимость, тыс. руб.	104061
4. Сумма переменных затрат, тыс. руб.	86210
5. Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	17851
6. Сумма маржинального дохода, тыс. руб.	4167+17851 = 22018
7. Доля маржинального дохода в выручке, %	20,3
8. Точка безубыточности, тыс. руб.	17851 : 0,203 = 87936
9. Запас финансовой устойчивости:	
- сумма, тыс. руб.	108228-87936 = 20292
- %	(108228-87936) : 108228 = 18,7

Судя по значению запас финансовой устойчивости у ООО «ЭлектроСервисПлюс» достаточно большой.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРЕШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЭЛЕКТРОСЕРВИСПЛЮС»

3.1 Мероприятия по совершенствованию финансового состояния предприятия

Финансовая политика ООО «ЭлектроСервисПлюс» должна способствовать укреплению и развитию экономических связей фирмы с другими фирмами, обеспечивая условия для осуществления совместных мероприятий. Финансовая политика фирмы является частью его общей стратегии и представляет собой детально проработанную концепцию привлечения и использования финансовых ресурсов фирмы, включая конкретный механизм формирования требуемого объема финансирования за счет различных источников и форм, а также механизм эффективного вложения этих ресурсов в активы фирмы.

Один из способов экономии оборотных средств, а, следовательно, повышения их оборачиваемости заключается в совершенствовании управления запасами. Поскольку предприятие вкладывает средства в образование запасов, то издержки хранения связаны не только со складскими расходами, но и с риском порчи и устаревания товаров, а также с временной стоимостью капитала, то есть с нормой прибыли, которая могла быть получена в результате других инвестиционных возможностей с эквивалентной степенью риска.

Экономический и организационно-производственный результаты от хранения определенного вида текущих активов в том или ином объеме носят специфический для данного вида активов характер. Большой запас продукции или товаров (связанный с предполагаемым объемом продаж) сокращает возможность образования дефицита продукции при неожиданно высоком спросе.

Важным фактором укрепления финансового состояния фирмы является взаимоувязанность размеров выдаваемых банками кредитов и наличия товарно-

материальных ценностей. Это означает, что предоставление ссуд должно обязательно осуществляться на основе движения материальных оборотных средств в процессе их кругооборота (особенно в тех случаях, когда кредит обеспечивается ценностями, принятыми в залог). При завершении оборота кредитуемых ценностей наступает срок погашения задолженности по ссуде. Систематические колебания потребности в оборотных средствах могут быть учтены и удовлетворены именно при помощи кредита.

Большое влияние на финансовое состояние оказывает очередность платежей. В настоящее время введена очередность платежей, обеспечивающая первоочередные выплаты денежных средств на неотложные нужды, платежи в бюджет и в государственные внебюджетные фонды. Все остальные платежи должны осуществляться в порядке календарной очередности поступления в банк расчетных документов (наступления сроков платежей).

Модель роста финансовой устойчивости. На практике ООО «ЭлектроСервисПлюс», в первую очередь, старается погасить долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, стараясь не попасть под контроль со стороны банков, затем идет оплата труда, далее – обязательства перед поставщиками и, наконец, налоги. Следовательно, на последнем месте среди кредиторов оказывается федеральный бюджет, однако просрочка платежей в бюджет сопровождается начислением пени и штрафов.

ООО «ЭлектроСервисПлюс» необходимо пересмотреть и откорректировать свою экономическую политику по направлениям:

- принять меры по снижению кредиторской задолженности (востребовать причитающиеся долги с заказчиков);
- разработать и внедрить мероприятия по повышению оборачиваемости оборотных средств, обращая при этом внимание на приращение быстрореализуемых активов(принять помощника бухгалтера, для контроля должников и снижения долгов);
- оптимизировать управление затратами и изыскивать пути и резервы по их сокращению в целях снижения затрат;

- совершенствовать кадровый состав и повышать трудовой потенциал (повышение квалификации кадров и увеличении прибыли, при увеличении выполненных работ);

- продумывать и тщательно планировать политику ценообразования (делать акции на определенные виды услуг).

В ООО «ЭлектроСервисПлюс» рекомендуется внедрить прогрессивные технологии современного финансового менеджмента, так как его основные мероприятия направлены именно на повышение стабильности фирмы в условиях свободной рыночной экономики:

- широкая хозяйственная самостоятельность, обеспечивающая свободу принятия решений;
- постоянная корректировка целей и программ в зависимости от состояния рынка, изменений внешней среды;
- ориентация на достижение запланированного конечного результата деятельности фирмы;
- использование современной информационной базы для многовариантных расчетов при принятии управленческих решений;
- изменение функции планирования – от текущего к перспективному;
- упор на все основные факторы улучшения деятельности фирмы.

Исходя из специфики проведенного анализа финансовой деятельности объекта исследования и теоретических основ финансовой политики фирмы в условиях утраты платежеспособности, предлагаются следующие направления совершенствования обеспеченности финансовой устойчивости ООО «ЭлектроСервисПлюс», которые можно представить в соответствии с рисунком 3.1.

Рисунок 3.1 - Основные направления совершенствования обеспеченности финансовой устойчивости фирмы ООО «ЭлектроСервисПлюс».

По совершенствованию финансирования деятельности фирмы необходимо придать структуре пассивов более рациональную основу. С прочими кредиторами необходимо провести переговоры о продлении сроков погашения кредиторской задолженности. Это, прежде всего сокращение дебиторской задолженности, возможность более рационального использования

основных средств (продажа и сдача в аренду неиспользуемых автотранспортных средств, то есть мобилизация внеоборотных активов), и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Для развития фирмы и обеспечения ее финансовой устойчивости предлагается в ООО «ЭлектроСервисПлюс» провести организационные изменения, выделив в организационной структуре управления службу маркетинга. Задача службы маркетинга заключается в том, чтобы держать курс на потребителя, постоянно следить за тем, что ему нужно, а также следить за деятельностью конкурентов, определять слабые и сильные их стороны, исходя из этого определять направления совершенствования своей маркетинговой деятельности, разрабатывать и добиваться выполнения планов и программ маркетинговой деятельности. Доводить маркетинговую информацию до всех других подразделений фирмы.

Для реального внедрения маркетинга на фирме недостаточно создать на нем соответствующую службу, необходимо определить, какой статус и место ей отводится по сравнению с другими подразделениями. Считается, что фирма достигает современного уровня маркетинга тогда, когда маркетинговая деятельность становится основой его деятельности, а вторым лицом на фирме является вице-президент по маркетингу. Поскольку за отделом маркетинга закрепляется функция координации всей деятельности фирмы, то необходимо, чтобы статус маркетинговой службы был самым высоким среди других подразделений фирмы, иначе возможно возникновение противоречий и конфликтов между отделом маркетинга и структурными подразделениями фирмы.

Конечно, удовлетворять потребности возможно и без маркетинга в условиях полной определенности информации, что на практике не возможно.

Эффективный маркетинг позволяет решать такие проблемы как:

- конкурентоспособность фирмы;
- увеличение оказания услуг;
- создание и поддержка позитивного имиджа фирмы;

- достижение роста узнаваемости фирмы;
- увеличение числа клиентов фирмы;
- улучшение управления организацией и многих других.

Предлагается создать службу маркетинга из четырех сотрудников, один из которых станет руководителем службы.

Рисунок 3.2 - Предлагаемая структура службы маркетинга

Необходимо оговорить, что служба будет создана из сотрудников фирмы, которые сегодня числятся в других службах, но по сути занимаются работой службы маркетинга. То есть произойдет объединение работников в одно структурное подразделение, придание им статуса службы и подчинение директору.

Целями деятельности службы маркетинга в ООО «ЭлектроСервисПлюс» являются:

- максимизация потребления. Смысл заключается в том, чтобы максимально повысить оказание услуг любыми приемлемыми способами, так как это ведет к расширению предоставления услуг, а, следовательно, и к увеличению прибыли.
- «заботится» непосредственно о заказчиках – повышение степени удовлетворения покупателей от оказанных услуг.
- предоставление максимально широкого выбора потребителям. С одной стороны, это полностью удовлетворит потребности заказчиков в выборе наилучшей услуги. Но с другой – расширение оказания услуг может не повлечь

за собой повышение спроса, тогда цена услуг увеличится из-за больших издержек, а увеличение цены повлечет за собой недовольство заказчиков.

Для того чтобы отдел маркетинга успешно реализовывал свои задачи, необходимо определить его место и полномочия в существующей организационной структуре.

Задачи маркетолога: аналитическая работа, составление оперативных отчетов, планирование и контроль маркетинга; исследование конкурентов, исследование покупателей, исследование рынка.

Задачи рекламиста: фирма рекламной и PR – деятельности, определение расходов на рекламное продвижение, определение средств рекламы, контроль рекламной деятельности

На наш взгляд, предложенная структура управления маркетингом в ООО «ЭлектроСервисПлюс» более целесообразна и эффективна. Во-первых, подчиняясь напрямую директору, служба маркетинга приобретает особый статус и полномочия. Во-вторых, – возможность влияния на все сферы деятельности фирмы, в том числе и на оказание услуг.

Для того чтобы работа службы маркетинга была наиболее эффективной, в ней необходимо особую систему материального поощрения. При этом начисление заработной платы сотрудникам маркетинговой службы напрямую должно зависеть от своевременности и качества выполнения работ по планированию ассортимента оказываемых услуг, качества проведенных рекламных компаний и компаний по формированию имиджа фирмы, а также программ по стимулированию предоставления услуг в соответствии с утвержденными планами работ.

На основании этих критериев фонд заработной платы службы маркетинга в целом должен формироваться в соответствии со следующей формулой:

$$ФЗП\ ом = Б\ тар. + (П\ над. \pm П\ прог.) * К_1 * К_2, \qquad (3.1)$$

где: Б тар. – базовый оклад или тариф, определяемый как постоянная составляющая заработной платы сотрудника, размер которой определяется штатным расписанием.

П над. – персональная надбавка или денежное вознаграждение, устанавливаемое каждому сотруднику по представлению руководителя службы маркетинга в рамках утвержденного общего фонда зарплаты на персональные надбавки всем сотрудникам службы.

Размер персональной надбавки может составлять до 50-60% от Б тар.

П прог. – денежное вознаграждение сотрудникам службы маркетинга за точность разработки прогноза реализации основных видов и групп услуг на конкретный период времени.

При определении размера вознаграждения за точность прогноза необходимо по каждому виду продукции или группе изделий установить интервал прогнозных значений (минимум - максимум).

Для каждого вида услуг или группы услуг устанавливается и индивидуальный размер вознаграждения, определяемый значимостью точности прогноза для дальнейшего планирования В том случае, если прогнозная оценка (интервал), данная службой маркетинга, совпадает с фактическими данными по заключенным Договорам за тот же период, П прог. плюсуется при расчёте вознаграждения. В противном случае эта же сумма, напротив, вычитается. Размер максимального вознаграждения за точность прогноза не может превышать размера П над.

$К_1$ – относительный коэффициент, отражающий фактическое привлечение Потребителей, купивших товары фирмы.

При расчете коэффициента $К_1$ за базу принимаются только количество потребителей в данный период, независимо от фактического поступления денежных средств или других форм оплаты за оказанную услугу по ним.

$К_2$ – относительный коэффициент, отражающий субъективную оценку руководителем уровня, качества и сроков выполнения работ в сфере разработки предложений по ценовой, рекламной, ассортиментной политике. Размер

значения этого коэффициента определяется волевым решением вышестоящего руководителя, но в заранее оговоренном интервале, например, 0,9–1,1, который доводится до сведения всех сотрудников службы маркетинга.

В последнее время наблюдается увеличение значимости маркетинговой службы. Повысился уровень ротации персонала, т.е. возрос уровень качества персонала в результате замены старых работников на новых, более талантливых, свободно владеющих искусством маркетологов. Наблюдаются также тенденции «переманивания» ведущих специалистов по маркетингу из фирм-конкурентов, что говорит о кадровом дефиците этого профиля.

Руководитель службы маркетинга определяет миссию фирмы, перспективное развитие; формирует структуру управления и направления ее реструктуризации; осуществляет стратегию и тактику рыночной ориентации; координирует планово - управленческие решения; разрабатывает системы мотивации труда, его безопасности и реализует контроль за результатами маркетинговой деятельности;

Маркетолог осуществляет управление маркетингом, исполняя определенные функции в области планирования, маркетинговых исследований, фирмы сбыта, реализации маркетинговых коммуникаций и сервисного обслуживания клиентов; выполняет обязанности по созданию конкурентоспособной стратегии развития продукта. Несет ответственность за разработку, реализацию оперативного плана маркетинга. Осуществляет стимулирование поддержки услуги, организует участие в тендерах. Проводит работу по формированию товарной политики. Информирует руководство об изменениях темпов спроса, меняющихся потребностей покупателей, необходимости усовершенствования оказываемой услуги и обновления ассортимента;

Менеджер по сбыту является ответственным за планирование предоставления услуг, осуществление прогнозов объемов реализации. Разрабатывает программы по сбыту и выгодной дистрибуции. Совместно с менеджерами торговых марок и маркетинговых коммуникаций анализирует

информацию о состоянии рынка, его конъюнктуры, конкуренции. Оценивает систему товародвижения, режим складского хранения. Осуществляет контроль оказания услуги, эффективность портфеля заказов и системы сервисного обслуживания.

Специалисты в области управления маркетингом являются и специалистами в области менеджмента. Они занимают особое положение, поскольку призваны устанавливать эффективные коммуникации не только внутри трудового коллектива, но и с внешней рыночной средой — финансовыми институтами, органами государственной власти и различными целевыми аудиториями. Поэтому специалист-маркетолог должен не только владеть профессиональными знаниями и быть компетентным, но также уметь управлять происходящими процессами, быть коммуникабельным и высокоорганизованным.

3.2 Эффективность предложенных рекомендаций по совершенствованию управления финансовым состоянием предприятия

Можно выделить следующие требования к маркетологам, т.е. к их профессиональным и личностным качествам:

- системность знаний, большая эрудиция, кругозор. Маркетолог должен обладать знаниями и в области последних достижений НТП, и в области коммерческой деятельности, и в области предоставления услуг и т.д.;

- совокупность знаний и способностей — знание новинок отечественной и мировой маркетинговой мысли, умение объединять усилия технических служб, способность обеспечить разработку и реализацию концепций развития маркетинга, способность привлечь коллективный разум работников или сформировать фокус-группу для решения актуальных маркетинговых и технико-технологических задач развития сферы услуг, умение находить новые формы развития ассортиментной политики фирмы для улучшения работы фирмы;

- умение грамотно и кратко составлять документы — при составлении маркетинговой документации маркетологи должны писать деловым языком, т.е. кратко, в телеграфном стиле, излагая существо вопроса. Между тем, изучение практики деятельности работников маркетинговых служб ряда промышленно-производственных предприятий свидетельствует, что они, как правило, хорошо понимают необходимость писать кратко, но по-прежнему склонны к составлению объемных документов;

- организаторские качества (умение планировать решение перспективных и текущих задач, умение располагать к себе людей, повести их за собой, способность четко формулировать задачи и координировать работу по их выполнению);

- предпринимательские качества (умение возглавить разработку и реализацию стратегии развития фирмы, способность обеспечить соблюдение правил финансовой дисциплины, умение организовать на альтернативных началах разработку бизнес-плана и способность пойти на риск). Время в маркетинге — решающий фактор. Бизнесмены, а также маркетологи должны уметь быстро реализовать представившийся шанс;

- маркетолог должен уметь находить общий язык с людьми разных мировоззрений, привычек, характеров, проживающих в разных регионах и странах и занимающихся разными видами деятельности.

Таким образом, мы определили место службы маркетинга, его структуру, цели и задачи службы, требования к работникам службы и принципы оплаты труда.

Таблица 3.1 - Затраты на создание службы маркетинга

Затраты	Сумма, руб.
Заработная плата работников в месяц (будет платиться за счет перераспределения средств без увеличения ФОТ)	100 000
Покупка компьютерной техники и программного обеспечения	90 000

Служба маркетинга – необходимое звено любой фирмы. Создание её обязательно даст экономический эффект. Владея квалифицированной информацией о рынке производимых услуг, о ценах и их снижениях в конкурирующих фирмах, ООО «ЭлектроСервисПлюс» сможет более гибко реагировать на все изменения. А маркетинговые исследования, которые будут производить работники службы укажет направления, по которым необходимо проводить работу, поможет развиваться фирмы, а значит увеличит прибыль.

Стремительное развитие Internet постепенно меняет отношение фирм к рекламе. Так, например, некоторые фирмы стали сокращать объемы публикуемой газетной рекламы, отдавая предпочтение размещению своей информации в Internet. Вместо больших рекламных объявлений, в газетах теперь часто можно встретить маленькие блоки с указанием адреса информационной страницы агентства в Internet.

Вопрос об оценке эффективности внедрения информационной системы является довольно важным вопросом, так как любые крупные затраты требуют обоснования, особенно со стороны руководителей фирмы.

Теоретически, можно провести полноценный проект, включающий в себя оценку (моделирование) ситуации «как есть», оценку возможных при внедрении системы изменений «как будет», сравнение обеих моделей и выявление результатов изменений с последующей финансовой оценкой. Такой проект был бы идеальным обоснованием вложения, но он весьма длителен и дорого стоит. Кроме того, для проведения такого проекта требуются очень высококвалифицированные специалисты по информационным системам для оценки последствий внедрения, поэтому без посторонней помощи такой проект провести практически невозможно.

В реальности, оценка результативности внедрения производится по «средним отраслевым показателям» (industry average). Типичные средние результаты внедрения.

- 15-25% увеличение выручки;
- 20-50% сокращение сроков выполнения заказов.

Значительно проще оценить эффективность проекта по внедрению информационной системы, которая направлена на решение локальных задач, связанных с заменой тех или иных участков учета или управления. Когда же внедрение информационной системы производится из стремления получить неопределенно-глобальный результат, эффективность определить практически невозможно, хотя бы потому, что довольно сложно разделить результаты от внедрения информационной системы непосредственно и результаты от сопутствующих изменений.

Для того, чтобы рассчитать эффективность предлагаемых рекламных средств, необходимо определить затраты на их использование.

Затраты сложатся из следующих позиций: стоимости самих рекламных материалов и стоимости их размещения.

Таблица 3.2 - Бюджет размещения баннерной рекламы

Реклам-ая площад-ка	Место размеще ния на страни-це	Формат-технология	Размер	цен а	Фор ма поку пки	Стоимость рекламной площадки	Затраты
федерал ьный портал http://be st-stroy.ru	Справа первый экран	Flash/gif	240x 400	10 т р	Неде ля	10 000 р	15 недель = 150 тр
ИТОГО							150 000
	Стоимость изготовления баннеров : 6 баннеров х 1000 р = 6000 р						
ВСЕГО	156000 р						

Таблица 3.3 - Расчет бюджета контекстной рекламы

	Яндекс	Рамблер	Google
Позиция	гарантированные показы		
Показы	114805	57403	38268
Переходы	2107	1054	958
Стоимость клика (ср.)	20р.	18р.	16р.
Стоимость	42 544,50р.	19 145,03р.	15 470,73р.
Использование	3 месяца в году 127 634	3 месяца в году 57435	2 месяца в году 46412
ИТОГО	231 481р		
Стоимость изготовления объявлений	6 видов х 1000 р = 6000 р		
Общая стоимость	237 481 р		

Общие затраты на все проектные мероприятия приведены в Таблице 3.4. Внедряя новые рекламные средства и затрачивая на них денежные средства, ООО «ЭлектроСервисПлюс» вправе ожидать, что после их применения увеличится поток клиентов, а значит, вырастет выручка. Каково будет увеличение реализации услуг заранее сказать довольно сложно, но используя результаты практического опыта других компаний, как экспертное мнение можно предположить, что каждый из используемых видов рекламы повысит эффективность деятельности через увеличение объемов реализации услуг.

Таблица 3.4 - Общие затраты на реализацию мероприятий

Мероприятия	Затраты, руб	Эффект от внедрения
Создание службы маркетинга	90 000	Повышение реализации услуг 5%
Контекстная реклама	156 000	Повышение реализации услуг 2%
Баннерная реклама	231 481	Повышение реализации услуг 3%
ИТОГО	477 481	10%

Учитывая, что проектные мероприятия дадут экономический эффект в виде увеличения объемов реализации услуг не менее, чем на 10%, можно подсчитать прогнозные показатели деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» на 2015 год. При этом будем исходить из того, что остальные показатели (заработная плата, себестоимость услуг, коммунальные услуги) останутся на прежнем уровне по удельному весу в объеме реализации услуг и возрастут пропорционального затратам на них.

На рынке противопожарного оборудования и безопасности основными конкурентами ООО «ЭлектроСервисПлюс» являются компании более чем с 20 летним стажем работы в этой сфере, это:

- ООО «Эгида».
- ООО «01».
- ОАО «Пожарная помощь».
- ООО «Электрика».

В табл. 3.5 представлена классификация компаний-конкурентов ООО «ЭлектроСервисПлюс» по видам предоставляемых услуг.

Таблица 3.5 - Классификация компаний-конкурентов по видам продукции

Тип конкурента	Характеристика продукции	Сегмент рынка
ООО «Эгида», ООО «Электрика	- составление деклараций по пожарной безопасности; - расчёт рисков пожарной безопасности	Целевой сегмент – коммерческие организации региона
ОАО «Пожарная помощь»	- категорирование; - разработка планов эвакуации; - монтаж пожарной сигнализации и системы оповещения людей о пожаре.	Коммерческие организации региона

Продолжение таблицы 3.5

ООО «01»	- проектирование и монтаж систем видеонаблюдения; - разработка и изготовление планов эвакуации.	Частные и корпоративные заказчики

Как видно, основными конкурентами ООО «ЭлектроСервисПлюс» являются три довольно известные и давно работающие на рынке фирмы.

Прогноз финансовых показателей ООО «ЭлектроСервисПлюс» после внедрения предложенных мероприятий представлен в таблице 3.6

Таблица 3.6 - Прогноз финансовых показателей ООО «ЭлектроСервисПлюс» после внедрения предложенных мероприятий

Наименование показателя	2015 г.	2016	изменения	
			%	тыс. руб.
1. Выручка от оказания услуг продукции, тыс. руб.	108228	119051	+10%	10823
Объем расходов в выручке	96% 104061:108228	96%	Без изменений	
2. Расходы, тыс. руб.	104061	114467	+10%	10406
3. Прибыль (убыток) от оказания услуг, тыс. руб.	4167	4584	+10%	417
9. Чистая прибыль отчетного периода, тыс. руб.	2261	2487	+10%	226

Прогнозный анализ динамики показателей прибыли фирмы представлен в таблице 3.7

Таблица 3.7 - Прогнозный анализ динамики показателей прибыли ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2016гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от оказания услуг,тыс.руб	59434	99108	108228	140696

Продолжение таблицы 3.7

Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	57478	96966	104061	135279
Прибыль (убыток) от оказания услуг, тыс. руб.	1956	2142	4167	5717

На рис. 3.3 представлена динамика показателей выручки и расходов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2016гг.

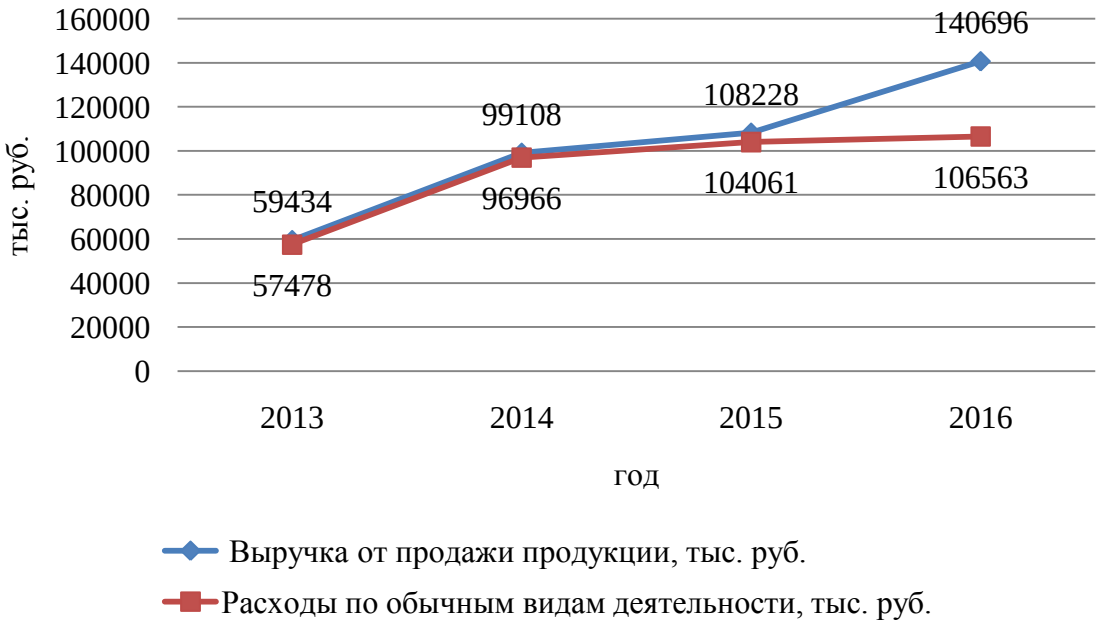

Рисунок 3.3 - Динамика показателей выручки и расходов ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2013-2016гг.

Оценка эффективности предлагаемых мероприятий показала, что после внедрения мероприятий, ожидаемый эффект от внедрения выразится в увеличении выручки фирмы на 30%, что в свою очередь повлечет увеличение прибыли фирмы на 678 тыс. руб. в год, которых вполне достаточно для покрытия затрат на внедрение.

Эффективность проекта составит разницу между дополнительной прибылью фирмы и затратами на внедрение: 678 т р – 477,481 т р = 200, 52 т р.

Произведем расчет влияния увеличения объема прибыли на основные показатели финансового состояния ООО «ЭлектроСервисПлюс». Расчеты представим в табл.3.8

Таблица 3.8 - Прогнозные показатели финансового состояния ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2012-2016гг.

Показатель	По состоянию на конец				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6
Коэффициент автономии	0,93	0,91	0,93	0,95	0,96
Финансовый леверидж	13,05	10,45	13,61	13,60	13,62
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,09	0,12	0,16	0,17	0,19
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,16	0,2	0,22	0,25	0,27

Прогнозная динамика показателей финансовой устойчивости ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2012-2016 гг.

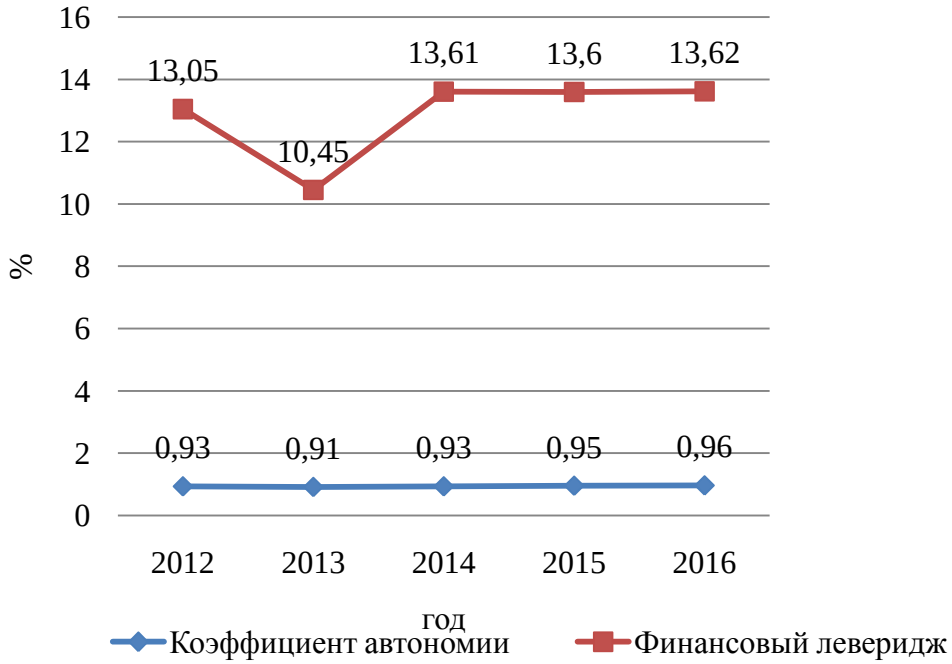

Рисунок 3.4 - Прогнозная динамика показателей финансовой устойчивости ООО «ЭлектроСервисПлюс» за 2012-2016 гг.

Из прогнозного анализа видно, что с внедрением мероприятий, коэффициент автономии увеличится до 0,96 % в 2016 году, это на 0,04%

больше чем в 2012 году. Коэффициент маневренности собственного капитала увеличится в 2016 году да 0,19% это на 0,11% больше чем в 2012 году.

Выводы по разделу три

Таким образом, оценка эффективности предлагаемых мероприятий показала, что после внедрения мероприятий, ожидаемый эффект от внедрения выразится в увеличении выручки фирмы на 30%, что в свою очередь повлечет увеличение прибыли фирмы на 678 тыс. руб. в год, которых вполне достаточно для покрытия затрат на внедрение.

Эффективность проекта составит разницу между дополнительной прибылью фирмы и затратами на внедрение: 678 т р – 477,481 т р = 200, 52 т р. Из прогнозного анализа видно, что с внедрением мероприятий, коэффициент автономии увеличится до 0,96 % в 2016 году, это на 0,04% больше чем в 2012 году. Коэффициент маневренности собственного капитала увеличится в 2016 году да 0,19% это на 0,11% больше чем в 2012 году.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При определении целей анализа финансового состояния предприятия разные авторы сильно не расходятся во мнениях: в одном случае это «повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов деятельности и обобщения их результатов», в другом – «выявление, изучение и мобилизация резервов улучшения экономической, социальной и другой деятельности предприятий, совершенствование планирования и управления».

Анализ и диагностика финансового состояния предприятия выполняет следующие задачи:

а) идентификация реального состояния анализируемого объекта;

б) исследование состава и свойств объекта, его сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;

в) выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;

г) установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии объекта, и учет их влияния;

д) прогноз основных тенденций;

е) составление обоснованных управленческих решений и содействие их успешной реализации;

ж) разработка мер по ликвидации выявленных в процессе анализа недостатков, узких мест в работе; изучение и мобилизация резервов повышения эффективности использования экономического потенциала;

з) проверка реальности и оптимальности планов, прогнозов, нормативов, норм; содействие улучшению системы планирования, менеджмента.

Правильный выбор цели и постановка задач анализа и диагностики финансовой деятельности предприятия имеют большое значение. На основе поставленных целей и с учетом имеющихся возможностей определяется истинное состояние предприятия, вырабатываются способы достижения

оптимальных решений, подбираются методы управления, производятся различные изменения в организационной, технологической, коммерческой и других видах деятельности предприятия.

Предмет анализа финансового состояния, так же как и само понятие финансового состояния нельзя определить однозначно.

Т.Б. Бердникова дает следующее определение: «Предметом анализа и диагностики финансового состояния предприятия является анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, результатов социального развития и использования трудовых ресурсов, состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оценка эффективности».

Наиболее коротко предмет финансового состояния определяет Г.В. Савицкая: «предметом анализа финансовой деятельности являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов».

Все предложенные определения предмета АФДП по нашему мнению соответствуют действительности, но наиболее полно оно раскрыто Т.Б. Бердниковой.

Анализ финансового состояния предприятия проводится в девять этапов: а) анализ активной и б) пассивной частей баланса, в) анализ кредиторской и дебиторской задолженности, г) анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, д) анализ уровня и динамики показателей прибыли, е) расчет и анализ финансовых коэффициентов, ж) финансовая диагностика предприятия, з) анализ финансового состояния предприятия по методике ФСФО РФ, и) анализ и рейтинговая оценка деятельности предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия начинается с изучения бухгалтерского баланса, его структуры, состава и динамики.

Бухгалтерский баланс – способ отражения в денежной форме состояния, размещения, использования средств предприятия по их отношению к источникам финансирования. [3, с. 16]

Строение бухгалтерского баланса таково, что основные части баланса (актив и пассив) и их статьи сгруппированы определенным образом (рисунок 4). Это необходимо для выполнения аналитических исследований и оценки структуры актива и пассива.

Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроСервисПлюс» является довольно молодой и развивающейся организацией, функционирующей в Оренбургской области с 2009 года.

Целью деятельности ООО «ЭлектроСервисПлюс» является качественное и полное удовлетворение потребностей организаций и частных лиц в услугах, а также получение прибыли [51,с.4].

В рамках достижения цели ООО «ЭлектроСервисПлюс» занимается следующими основными видами деятельности:

- составление деклараций по пожарной безопасности;
- расчёт рисков пожарной безопасности;
- категорирование;
- разработка планов эвакуации;
- монтаж пожарной сигнализации и системы оповещения людей о пожаре;
- проектирование и монтаж систем видеонаблюдения;
- разработка и изготовление планов эвакуации.

Оценивая результаты были сделаны следующие выводы:

- за 2014 г. наблюдается рост выручки от оказания услуг на 39 674,0 тыс. руб. или 67,0 %, за 2015 г. сумма выручки от оказания услуг составила 108 228,0 тыс. руб., что выше предыдущего показателя на 9,0% или 9 120,0 тыс. руб. Рост выручки от оказания услуг обусловлено ростом средних цен на услуги фирмы и увеличением объемов предоставления услуг;
- себестоимость работ и услуг за 2014 г. увеличилась на 39 488,0 тыс. руб. или 68,7%, за 2015 г. произошло увеличение данного показателя на 7,3% или 7 095,0 тыс. руб., что было вызвано повышением цен, повышением суммы накладных расходов, а также повышением среднемесячной заработной платы работников фирмы;

- в 2014 г. наблюдается снижение численности персонала на 13 чел., или 17,0% по сравнению с 2013 г., что было вызвано сокращением персонала, не прошедшего аттестацию, однако за 2015 г. среднесписочная численность составила 125 чел., что на 27 чел, выше чем за 2014 г. и на 14 чел. выше чем за 2014 г., рост показателя вызван увеличением объемов оказания услуг;

- положительным фактором явилось увеличение производительности труда на 91,1 % раза в 2014 г., за 2015 г. снижение данного показателя составил 15,9%. Увеличение производительности труда было обусловлено новым оборудованием;

- в 2014 г. наблюдается рост среднегодовой стоимости основных средств на 9817 тыс. руб. или 10,1 % по сравнению с 2013 г., в 2015 г. среднегодовая стоимость основных средств составила 162175 тыс. руб., что выше чем за 2014 г. на 54998 тыс. руб. или 51,3 %;

- в связи с ростом выручки фирмы в 2014 г. увеличилась фондоотдача основных фондов фирмы на 51,5%, однако то, что темпы роста среднегодовой стоимости основных средств были выше, чем выручки от оказания услуг, то в 2015 г. наблюдается снижение фондоотдачи основных средств на 27,8 % по сравнению с 2014 г.;

- в 2015 г. снизилась оборачиваемость оборотных активов фирмы на 29,5% по сравнению с 2014 г., что является негативным фактором деятельности фирмы, т.к. снижение оборачиваемости оборотных средств фирмы ведет к снижению выручки и прибыли от оказания услуг фирмы, при этом стоит отметить, что снижение оборачиваемости оборотных активов вызвано значительным увеличением среднегодовых остатков материальных запасов;

- сумма прибыли от оказания услуг работ и услуг ООО «ЭлектроСервисПлюс» составила в 2014 г. 2 142,0 тыс. руб., что выше на 9,5 % чем за 2013 г., в 2015 г. также наблюдается рост прибыли от оказания услуг и предоставления услуг на 94,5% или 2 025,0 тыс. руб. в 2015 г.; рентабельность оказания услуг составила 3,3%- в 2013 г., 2,2 % - в 2014 г. и3,9% в2015г.

Структура активов фирмы за 2014 г. характеризуется следующим соотношением: 80,2% иммобилизованных средств и 19,8% текущих активов. Активы фирмы за 2014 г. увеличились на 18038 тыс. руб. (на 15,6%). Отмечая увеличение активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 13,6%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Рост величины активов за 2014 г. фирмы связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива баланса (в скобках указана доля изменения данной статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей): запасы: сырье, материалы и другие аналогичные ценности – 5777 тыс. руб. (31,9%); основные средства – 1927 тыс. руб. (10,6%); дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) – 1588 тыс. руб. (8,8%). Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам: резервный капитал – 14673 тыс. руб. (78,2%); кредиторская задолженность: поставщики и подрядчики – 3061 тыс. руб. (16,3%).Среди отрицательно изменившихся статей баланса за 2014 г. можно выделить «Запасы: готовая продукция и товары для пере оказания услуги» в активе и «Займы и кредиты» в пассиве (-62 тыс. руб. и -388 тыс. руб. соответственно). Структура активов фирмы на последний день 2015 г. характеризуется следующим соотношением: 78,5% иммобилизованных средств и 21,5% текущих активов. Активы фирмы за 2015 г. увеличились на 73068 тыс. руб. (на 54,7%). Учитывая значительное увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 57,9%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является положительным показателем. Рост величины активов фирмы за 2015 г. связан, в основном, с ростом следующих позиций актива баланса:

- дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) – 9552 тыс. руб. (13,1%);

- запасы: сырье, материалы и другие аналогичные ценности – 4993 тыс. руб. (6,8%).

Одновременно, в пассиве баланса за 2015 г. наибольший прирост произошел по строке «Резервный капитал» (+69034 тыс. руб., или 92,1% вклада в прирост пассивов фирмы в течение рассматриваемого периода (2015 г.)). Среди отрицательно изменившихся статей баланса за 2015 г. можно выделить «Запасы: расходы будущих периодов» в активе и «Кредиторская задолженность: прочие кредиторы» в пассиве (-66 тыс. руб. и -1899 тыс. руб. соответственно). Таким образом, можно сделать вывод об увеличении имущества ООО «ЭлектроСервисПлюс» в период с 2013 по 2015 гг.

По совершенствованию финансирования деятельности фирмы необходимо придать структуре пассивов более рациональную основу. С прочими кредиторами необходимо провести переговоры о продлении сроков погашения кредиторской задолженности. Это, прежде всего сокращение дебиторской задолженности, возможность более рационального использования основных средств (продажа и сдача в аренду неиспользуемых автотранспортных средств, то есть мобилизация внеоборотных активов), и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Таким образом, при внедрении мероприятий по снижению кредиторской задолженности путем востребования причитающегося долга с заказчика, увеличение прибыли произойдет на 3%. При оптимизации управления затратами путем оптового закупа материалов, и сокращения одного сотрудника, произойдет снижение себестоимости на 1%. Тем самым произойдет рост прибыли на 3% и затрат на 1%.

Для разработки гипотезы развития фирмы и обеспечения ее финансовой устойчивости предлагается в ООО «ЭлектроСервисПлюс» провести организационные изменения, выделив в организационной структуре управления службу маркетинга. Задача службы маркетинга заключается в том, чтобы держать курс на потребителя, постоянно следить за тем, что ему нужно, а

также следить за деятельностью конкурентов, определять слабые и сильные их стороны, исходя из этого определять направления совершенствования своей маркетинговой деятельности, разрабатывать и добиваться выполнения планов и программ маркетинговой деятельности. Доводить маркетинговую информацию до всех других подразделений фирмы.

Из прогнозного анализа видно, что с внедрением мероприятий, коэффициент автономии увеличится до 0,96 % в 2016 году, это на 0,04% больше чем в 2012 году. Коэффициент маневренности собственного капитала увеличится в 2016 году да 0,19% это на 0,11% больше чем в 2012 году.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (в ред. Федерального закона от 14.07.2014 №118-ФЗ) Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, №32, ст. 3301.

2 Бороненко, С.А., Маслова Л.И., Крылов С.И. Финансовый анализ предприятий. [Текст]– Екатеринбург: Изд. Урал. гос. университета, 2015. – 340 с.

3 Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. [Текст]- М.: Финансы и статистика, 2015.

4 Бочаров ,В.В. Финансовый анализ.[Текст]: – СПб. Питер, 2015. – 240с.

5 Бурцев, В.В. Управление финансовым результатом предприятия [Текст]Финансовый менеджмент, № 4. – 2015. – с. 12-18.

6 Волков, А.А., Боткин И.О. Рыночная модель методики расчета экономической эффективности инвестиционных проектов.[Текст] Проблемы региональной экономики. - 2015. - № 1/2. - С. 213-230.

7 Войтоловский, Н.В., Калинина А.П., Мазурина И.И. Комплексный экономический анализ предприятия. [Текст]Спб: - Питер 2013 г. – 576 с.

8 Деревянко, О.В. Экономическое содержание внутрифирменного финансового планирования и контроля, их место в системе финансового менеджмента. [Текст]Вестник ОГУ, №4-2013

9 Дробозинов, Л.А. Теория финансов. [Текст]М., 2014.

10 Жуков, В.Н. Формирование финансовых результатов для целей анализа. [Текст]Бухгалтерский учет. - 2015.- № 12. - С.4-11.

11 Калькуляция себестоимости продукции в промышленности: В.А. Белобородова, А.П. Чечета, В.Т. Слабинский и др. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:[Текст] Финансы и статистика, 2011. - 279 с.

12 Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей.[Текст]— М.: Олимп-бизнес, 2011

13 Ковалев, В.В. Ковалев, Вит.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. – М.: Проспект, 2015.

14 Ковалева, А.М., Лапуста, М.Г., Скамай, Л.Г. Финансы фирмы:[Текст] учебник. М.: ИНФРА-М, 2015. – 522 с.

15 Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы. [Текст]М.: Финансы, 2011, с. 100.

16 Кудинов, А. Финансовое планирование деятельности предприятия.[Текст] М., 2015

17 Кузнецова, Е.В. Финансовое управление компанией Москва, «Правовая Культура».[Текст]

18 Люблинский, Я.Г. Анализ затрат на создание, производство и эксплуатацию изделий. [Текст]М.: «Финансы и статистика», 2014.

19 Мамедов, О.Ю. Современная экономика - Ростов-на-Дону, изд-во «Феникс», 2015. – 298 с.

20 Матвеенко, П.В., Фадеев Ю.Л. Хозяйственные общества и унитарные предприятия. [Текст]М., 2015.

21 Мутнян, А.В., Оконников, И.М. Микроэкономика. Кн. 1 – М., 2015.-300 с.

22 Нисевич, Е.В., Муханова, Е.Б. Проблемы формирования и развития инновационной инфраструктуры.[Текст] – М.: Институт экономики АН СССР, 2015. – С.41.

23 Организация, планирование и управление производством: Под общ. ред. Б.Н. Родионова.[Текст] - М.: Машиностроение, 2011. - 328 с.

24 Павлова, Л.Н. Финансы предприятий.[Текст] – М.: Финансы, «ЮНИТИ», 2015. – 437 с.

25 Попов, В.М., Ляпунов, С.И., Воронова, Т.А. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств. [Текст]- М.: Финансы и статистика, 2015.

26 Проморовская, Л.Т. Экономический анализ.[Текст] - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.-615с.

27 Репин, В.В. Управление финансами предприятия: ключевые проблемы. [Текст] Консультант, №4, 2014, с.12.

28 Рузавин, Г.И., Мартынов, В.Т. Курс рыночной экономики.[Текст] М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – 419 с.

29 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е издание. - Минск: ООО «Новое знание», 2015 – 688 с.

30 Самочкин, В.Н., Пронин, Ю.Б. и др. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. [Текст]- М.: Дело, 2014. - 352 с.

31 Сорокина, Е.В. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. [Текст]— М.: Финансы и статистика, 2015.

32 Сотникова, Л.В. О формировании финансовых результатов. [Текст] Бухгалтерский учет. – 2015. - №1. – С.15-21.

33 Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ.[Текст] Под. ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. — М.: ИНФРА-М,. 2015. – 417 с.

34 Финансовое управление фирмой. [Текст]М. Экономика, 2014.

35 Финансы: Учебник для ВУЗов.[Текст] Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В., Сабанти Б.М. – М.: Юрайт, 2015. – 361 с.

36 Хотинская, Г.И., Харитонова, Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия (на примере предприятий сферы услуг). [Текст]Учебное пособие. – М., 2015.- 240 с.

37 Хруцкий, В.Е., Сизова, Т.В., Гамаюнов, В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. [Текст]– М.: Финансы и статистика, 2013 г.

38 Цыгичко, А.Н. Новый механизм формирования эффективности. [Тескт]–М.: Экономика, 2015. –191с.

39 Четыркин, Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов.[Текст] -М.: Финансы, 2015 – 148 с.

40 Шим, Д.К., Сигел, Д.Г. «Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство», Азбука – 2014

41 Экономическая стратегия фирмы:[Текст] Под ред. Градова А.П. – СПб.: Специальная литература, 2014 – 428 с.