

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)

(наименование)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

## **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Оценка финансово-экономических показателей компании

Студент

Т.А. Шамакина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А.В. Морякова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2020

## **Аннотация**

Бакалаврскую работу выполнила: Т.А. Шамакина.

Тема работы: «Оценка финансово-экономических показателей компании».

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.В. Морякова.

Цель исследования - оценка финансово-экономических показателей и определение путей их увеличения.

Объект исследования – ООО «Сфера-Сервис», основным видом деятельности которого является осуществление деятельности в сфере услуг.

Предмет исследования – финансовое состояние компании.

Методы исследования – анализ, синтез, сравнение, обобщение, экономический анализ, ранжирование, группировка, экспертных оценок, прямого счета.

Краткие выводы по бакалаврской работе: по результатам анализа было выявлено, что ООО «Сфера-Сервис» имеет недостаточную платежеспособность и финансовую устойчивость, компания за 2018 г. и 2019 г. получила чистый убыток от своей деятельности. В целях поддержания высокого уровня финансового состояния ООО «Сфера-Сервис» можно рекомендовать ряд предложений по формированию внутренней финансовой стратегии.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 3.1 и 3.2 могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 34 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 68 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 24, рисунков – 9.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты оценки финансово-экономических показателей компании .....	6
1.1 Экономическая сущность и необходимость оценки финансово-экономических показателей компании .....	6
1.2 Классификация финансово-экономических показателей компании и факторы, на них влияющие .....	12
1.3 Методика оценки финансово-экономических показателей компании .....	18
2 Анализ финансово-экономических показателей компании ООО "Сфера-Сервис" .....	32
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО "Сфера-Сервис".	32
2.2. Результаты анализа финансово-экономических показателей ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг. ....	35
3. Разработка мероприятий по совершенствованию финансово-экономического состояния ООО «Сфера-Сервис».....	49
3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Сфера-Сервис».....	49
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	59
Заключение .....	62
Список используемой литературы .....	66
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Сфера-Сервис» на 31 декабря 2019г. ....	69
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера-Сервис» за 2018 г. ....	71
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера-Сервис» за 2019 г. ....	73

## Введение

В современных условиях для успешного функционирования и сохранения конкурентоспособности компании недостаточно просто иметь собственные ресурсы и привлекать заемные у сторонних источников - оно должно быть ликвидным и уметь отвечать по своим обязательствам. И чем эффективнее компания действует, тем оно более ликвидно и платежеспособно, а значит, конкурентоспособно, что в дальнейшем влечет за собой увеличение экономических выгод и улучшение финансового состояния. Именно поэтому оценка финансово-экономических показателей компании, оценка его деловой активности, рентабельности и эффективности являются актуальными и очень значимыми в наше время, так как решает одну из важнейших задач финансового анализа компании.

Оценка финансово-экономических показателей отражает степень сбалансированности отдельных элементов активов и пассивов компании, а также уровень эффективности их формирования и использования. Необходимость улучшения финансово-экономических показателей возникает даже у эффективных компаний и считается одним из ключевых обстоятельств их функционирования в перспективе.

Целью данной бакалаврской работы является оценка финансово-экономических показателей и определение путей их увеличения.

На основе поставленной цели в процессе выполнения бакалаврской работы необходимо решить следующие задачи:

1. Определить теоретические аспекты оценки финансово-экономических показателей компании.
2. Осуществить анализ финансово-экономических показателей компании ООО«Сфера-Сервис».
3. Разработать мероприятия по совершенствованию финансово-экономического состояния компании.

Объект исследования - ООО«Сфера-Сервис».

Предмет исследования – финансовое состояние компании.

Теоретической основой написания бакалаврской работы послужила законодательная база, а также труды отечественных авторов: М.И. Баканова, В.А. Быкадорова, А.Г. Каратуева, О.Ф. Масленковой, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремет.

Методической основой написания бакалаврской работы послужили такие методы, как: анализ, синтез, сравнение, обобщение, экономический анализ, ранжирование, группировка, экспертных оценок, прямого счета. Данные методы позволили произвести оценку источников формирования активов компании и оценку финансово-экономических показателей путем анализа ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и эффективности.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и приложений.

# **1 Теоретические аспекты оценки финансово-экономических показателей компании**

## **1.1 Экономическая сущность и необходимость оценки финансово-экономических показателей компании**

Для того чтобы провести оценку финансово-экономических показателей компании, предварительно следует изучить ее деятельность. При этом на первом этапе проводится анализ ретроспективных показателей, далее изучаются тенденции и делаются прогнозы на перспективу. В целом такой анализ является общей оценкой состояния финансово-экономической сферы компании.

Можно утверждать, что оценка финансово-экономических показателей - это значительная и весомая часть исследования деятельности любой современной компании. Понятие финансово-экономического состояния характеризует одну из категорий экономической отрасли, где происходит движение капитала, и возможности хозяйствующего субъекта к эффективной деятельности на исследуемом этапе времени.

С помощью оценки финансово-экономических показателей можно увидеть возможности компании по финансированию своей деятельности, определить, как развивается производство, каков уровень платежеспособности и привлекательности с точки зрения инвестирования. Можно говорить об эффективной деятельности компании, если доходы превышают расходы, есть капитал, который обеспечивает грамотную структуру активов и пассивов, все обязательства компании исполняются вовремя, а показатели рентабельности имеют возрастающую тенденцию.

В целом состояние финансово-экономических показателей компании зависит от различных видов деятельности, таких как: финансовая, производственная, коммерческая, инвестиционная. Например, если в компании происходит рост объемов производства, найдены пути по

снижению себестоимости единицы продукции или услуги, то появляется резерв по увеличению прибыли и, как следствие, рентабельности продукции, создаются дополнительные финансовые ресурсы, есть возможность расширять деятельность, запускать производство новых видов продукции. Также можно проследить и обратную сторону: если происходит неграмотное управление всеми активами компании, нет достаточных денежных средств, то происходят перебои поставок сырья и нужных ресурсов, что ведет к снижению объемов производства и прибыли.

Состояние финансовой сферы компании отражается в ее платежеспособности, возможности своевременного покрытия всех обязательств перед поставщиками, персоналом, государственными инстанциями и банками, то есть в умении отвечать по всем хозяйственным договорам.

Оценка финансово-экономических показателей компании представляет собой часть финансового анализа. «Финансовый анализ – это метод оценки и прогнозирования финансового состояния компании на основе его бухгалтерской отчетности» [21, с.245]. Этот анализ представляет собой определенную систему показателей, которые характеризуют динамику размещенных средств и источники их покрытия. Такие показатели рассчитываются исходя из данных финансовой отчетности компании. Важно понимать, что финансово-экономическое состояние компании – это результат взаимодействия многих факторов, оказывающих влияние на всю хозяйственную деятельность.

Оценка финансово-экономических показателей компании является также частью системы финансового менеджмента и аудита. Все те, кто использует финансовые отчеты, принимают на их основе грамотные решения по оптимизации и развитию. Например, владельцы компаний используют элементы финансового анализа для того, чтобы повысить доходность своего капитала, обеспечить стабильность своей компании. Кредиторы и инвесторы, проводят анализ отчетности для того, чтобы принять решение по

дальнейшему инвестированию средств в данную компанию[6, с.175].

Оценка финансово-экономических показателей компании представляет собой процесс накопления, систематизации, аналитической обработки и использования разнообразной и разноплановой информации финансово-экономического характера для анализа, прогнозирования и принятия управленческих решений относительно исследуемого объекта, темпов его развития, а также источников финансовых и инвестиционных рисков.

Основная цель оценки финансово-экономических показателей состоит в получении максимального количества показателей, которые характеризуют деятельность компании с точки зрения прибыли/убытка, структуры в активной и пассивной части баланса, расчетов с персоналом и с третьими лицами и др. Результатом такой оценки является определение состояния финансов на текущий период и на перспективу.

На рисунке 1 отображены основные цели оценки финансово-экономических показателей компании.

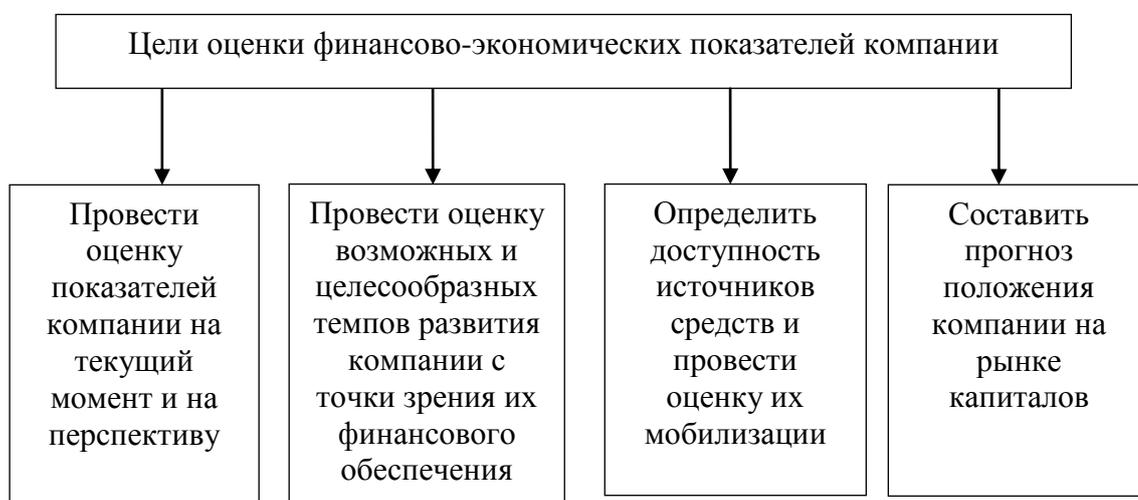


Рисунок 1 – Цели оценки финансово-экономических показателей компании

Цель оценки финансово-экономических показателей компании зависит от того, какие субъекты в ней участвуют, кто активно пользуется требуемой финансово-экономической информацией. Чтобы достичь цели оценки финансово-экономических показателей компании ставится ряд

аналитических задач, которые взаимосвязаны между собой [31, с.88].

Аналитические задачи в оценке финансово-экономических показателей компании - это конкретизация и детализация цели при учете различных возможностей проведения этой оценки. Именно здесь учитываются организационные, информационные, технические и методические возможности. В результате получают некий объем исходной и конечной информации.

Основными задачами оценки финансово-экономических показателей современной компании являются:

- своевременная и объективная диагностика состояния финансовых ресурсов компании, определение «слабых, узких» мест и причин их образования;
- поиск резервов для улучшения финансово-экономических показателей компании, в частности платёжеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка мероприятий, способствующих эффективному использованию всех ресурсов компании и ведущих к стабилизации финансового состояния в целом;
- прогноз различных вариантов дальнейшей деятельности на основе разработки соответствующих моделей [9, с.18].

Объектами финансово-экономического анализа являются:

- торговые и производственные компании;
- компании, которые являются бюджетными;
- коммерческие банки;
- биржи;
- инвестиционные компании и др.

С точки зрения прикладного аспекта оценка финансово-экономических показателей компании представляет собой процесс по исследованию всех результатов деятельности для поиска резерва повышения ее рыночной стоимости.

Оценка финансово-экономических показателей компании может быть классифицирована по различным видам, в зависимости от различных факторов. В таблице 1 представлена такая классификация.

В первой группе можно увидеть, что оценка может быть, как внутренней, так и внешней. Внутренняя оценка проводится собственными силами, например, руководителем компании, собственником или менеджерами. Здесь может быть использована вся информация, которая есть в компании, то есть достаточно широкий диапазон возможностей. Поэтому все управленческие решения в ходе такой оценки более грамотные и адекватные, чем при внешней оценке. В результате такой оценки получится некий отчет, который представляет собой коммерческую тайну компании.

Таблица 1 – Классификация видов оценки финансово-экономических показателей компании

Признак	Вид оценки
Организационная форма проведения	Внутренний и внешний
Объем исследования	Полный и тематический
Объект анализа	По компании в целом, по структурной единице, по отдельной финансовой операции
Период проведения	Предварительный, текущий, последующий

Внешнюю оценку проводят третьи лица, которые заинтересованы по каким-либо причинам в деятельности исследуемой компании. Среди них могут быть: банки для выявления кредитоспособности компании, аудиторские компании для изучения правильности отражения всех финансово-экономических показателей, налоговые органы для изучения правильности отражения обязательств перед ними и прочие. Внешняя оценка осуществляется лицами, не являющимися персоналом компании, у них нет безграничного доступа ко всем финансовым и управленческим документам. Поэтому результат такого анализа носит более общую оценку и формализованные выводы.

Второй блок видов оценки финансово-экономических показателей компании представляет полная и тематическая оценка. Понятие и сущность полной оценки вытекает из ее определения, то есть происходит финансово-экономическая оценка всех критериев финансовой активности в комплексе. Тематическая оценка имеет рамки в зависимости от того, что исследуется на конкретном этапе. Например, требуется исследовать уровень платежеспособности компании или инвестиционную привлекательность.

С точки зрения объекта оценки видно, что проводится исследование либо целиком всей компании, либо ее структурной единицы, либо конкретной финансовой операции.

И последняя группа в классификации — это оценка финансово-экономических показателей по периоду проведения. Предварительная оценка может, например, проводится коммерческими банками, когда они планируют выдать кредит данной компании. Текущая оценка осуществляется в процессе хозяйственной деятельности для того, чтобы можно было своевременно решать возникающие проблемы. Последующая оценка проводится уже после окончания отчетного периода, что дает понять каковы результаты деятельности и в каком направлении двигаться дальше.

Подводя итог, можно отметить, что оценка финансово-экономических показателей компании проводится не только для того, чтобы выявить текущее положение дел, но и составить прогноз по дальнейшему развитию. При этом менеджменту следует внимательно подойти к выбору тех показателей, которые необходимо исследовать для стратегических планов компании.

Оценка таких показателей позволит определить существующие возможности компании для финансового роста, установить, каким образом финансовая политика компании будет влиять на будущее и проанализировать сильные и слабые стороны конкурентных стратегий компании.

## **1.2 Классификация финансово-экономических показателей компании и факторы, на них влияющие**

Под финансово-экономическими показателями в общем смысле в экономике принято понимать такие показатели, которые характеризуют деятельность субъекта хозяйствования с двух сторон:

- с точки зрения экономической эффективности;
- с позиций финансовой устойчивости.

Иначе их называют показателями оценки финансово-экономического состояния компании. Они позволяют оценить и проанализировать общую эффективность деятельности компании. При этом они дают общую информацию и не раскрывают внутреннее содержание каждого из факторов, оказавших влияние на изменение тех или иных показателей финансово-экономического положения субъекта хозяйствования.

«При помощи финансово-экономических показателей можно ознакомиться с общими масштабами финансово-хозяйственной деятельности компании и выделить основные тенденции ее развития, которые могут носить как позитивный, так и негативный характер. Их анализ играет важнейшую роль в управленческой деятельности»[19, с.47].

Так как в анализе используется большое количество разнокачественных показателей, необходима их группировка и систематизация.

«По своему содержанию показатели делятся на количественные и качественные. К количественным показателям относятся, например, объем изготовленной продукции, количество работников. Качественные показатели показывают существенные особенности и свойства изучаемых объектов. Примером качественных показателей являются производительность труда, себестоимость, рентабельность» [27, с.99].

Изменение количественных показателей обязательно приводит к изменению качественных, и наоборот. Так, например, рост объема

производства продукции ведет к снижению себестоимости. Рост производительности труда обеспечивает увеличение объема производства продукции.

Одни показатели используются при анализе деятельности всех отраслей национальной экономики, другие - только в отдельных отраслях. По этому признаку они делятся на общие и специфические (отражают специфику деятельности компании). К общим относятся показатели валовой продукции, производительности труда, прибыли, себестоимости.

Показатели, используемые в оценке хозяйственной деятельности, по степени синтеза делятся также на обобщающие, частные и вспомогательные (косвенные). Первые из них применяются для обобщенной характеристики сложных экономических явлений. Частные показатели отражают отдельные стороны, элементы изучаемых явлений и процессов. Например, обобщающими показателями производительности труда являются среднегодовая, среднедневная, часовая выработка продукции одним работником. К частным показателям производительности труда относятся затраты рабочего времени на производство единицы продукции определенного вида или количество произведенной продукции за единицу рабочего времени.

Вспомогательные (косвенные) показатели используются для более полной характеристики того или иного объекта анализа. Например, количество рабочего времени, затраченного на единицу выполненных работ.

«Аналитические показатели делятся на абсолютные и относительные. Абсолютные показатели выражаются в денежных, натуральных измерителях или через трудоемкость. Относительные показатели показывают соотношения каких-либо двух абсолютных показателей. Определяются они в процентах, коэффициентах или индексах» [27, с.116].

Абсолютные показатели в свою очередь подразделяются на натуральные, условно-натуральные и стоимостные. Натуральные показатели выражают величину явления в физических единицах измерения (масса,

длина, объем и так далее). Стоимостные показатели показывают величину сложных явлений в денежном измерении [32, с.34].

При изучении причинно-следственных отношений показатели делятся на факторные и результативные.

Если тот или другой показатель рассматривается как результат воздействия одной или нескольких причин и выступает в качестве объекта исследования, то при изучении взаимосвязей он называется результативным.

Показатели, которые определяют поведение результативного показателя и выступают в качестве причин изменения его величины, называются факторными.

По способу формирования различают показатели нормативные (нормы расхода сырья, материалов, топлива, энергии, нормы амортизации, цены и др.); плановые (данные планов экономического и социального развития компании, хозрасчетные задания внутрихозяйственным подразделениям); учетные (данные бухгалтерского, статистического, оперативного учета); отчетные (данные бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности); аналитические (оценочные), которые исчисляются в ходе самого анализа для оценки результатов и эффективности работы компании.

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

Комплексное изучение экономики компаний 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 хозяйственной деятельности. Необходимо, чтобы конкретные данные о разных видах деятельности были органически увязаны между собой в единой комплексной системе.

Все показатели в зависимости от объекта анализа группируются в блоки (Рисунок 2).

Показатели, которые образуют блоки, можно разбить на входящие и выходящие, общие и частные. С помощью входящих и выходящих показателей осуществляется взаимосвязь блоков[22, с.85].

Выходящий показатель одного блока является входящим для других блоков.

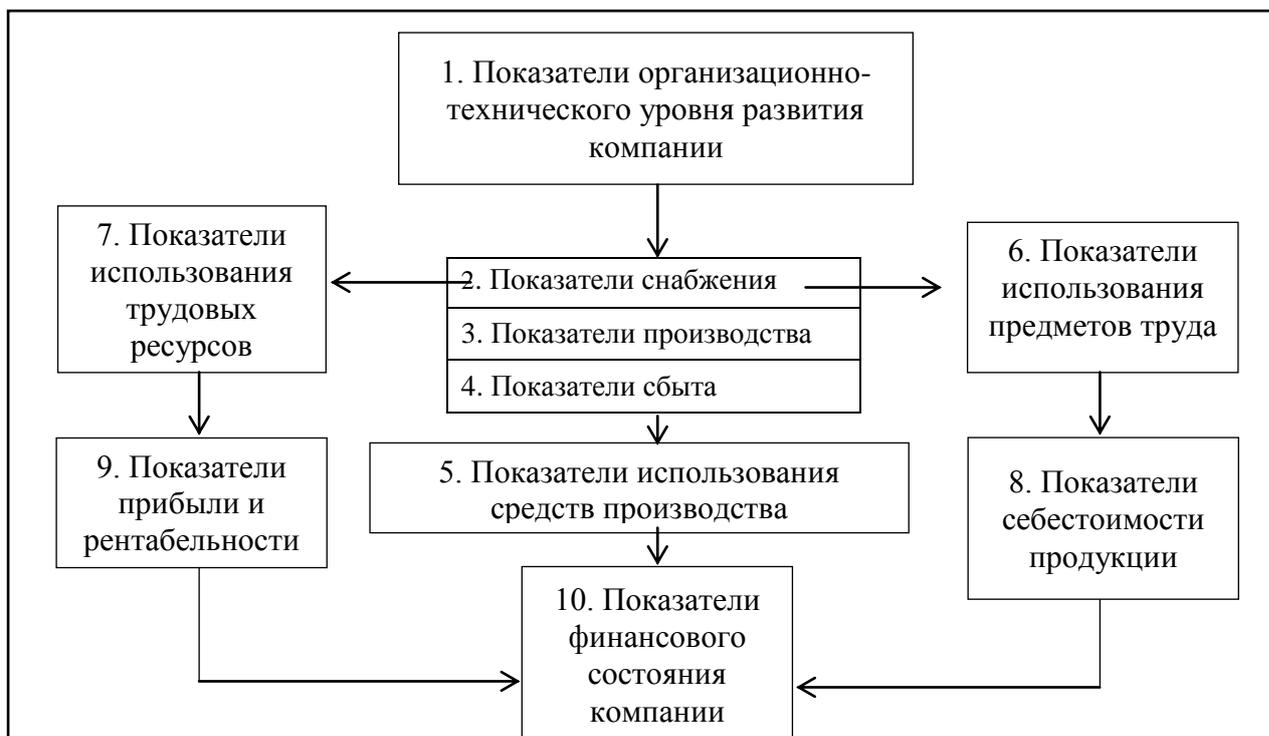


Рисунок 2 – Блоки показателей комплексной оценки хозяйственной деятельности

Показатели организационно-технического уровня первого блока характеризуют производственную структуру компании, структуру управления, уровень концентрации и специализации производства, продолжительность производственного цикла, техническую и энергетическую вооруженность труда, степень механизации и автоматизации, прогрессивность технологических процессов.

Показатели первого блока оказывают влияние на все остальные показатели хозяйствования и в первую очередь на объем производства и реализации продукции, ее качество, на степень использования

производственных ресурсов (производительность труда, фондоотдачу, материалоотдачу), а также на другие показатели экономической эффективности: себестоимость, прибыль, рентабельность и так далее. Поэтому анализ хозяйственной деятельности надо начинать с изучения этого блока.

Показатели второй блока характеризуют обеспеченность компании основными средствами производства, оборудованием, материальными и трудовыми ресурсами. От того, насколько полно и своевременно обеспечивается производство всеми необходимыми средствами, зависит выход продукции, себестоимость, прибыль, рентабельность, финансовое положение компании.

Третий блок включает показатели производства продукции: объем валовой и товарной продукции в стоимостном, натуральном и условно-натуральном измерении, структуру продукции, ее качество, ритмичность производства.

Показатели четвертого блока – это сведения о продажах продукции, выполненных работах, оказанных услугах, а также имеющихся остатках произведенной продукции на складе компании.

Основными показателями пятого блока являются фондоотдача, фондоемкость, среднегодовая стоимость основных средств производства, амортизация. Наряду с этими показателями большое значение имеют и другие, например, среднечасовая выработка продукции на единицу оборудования, коэффициент использования наличного оборудования и так далее. От них зависит уровень фондоотдачи.

В шестом блоке основными показателями являются материалоємкость, материалоотдача, стоимость использованных предметов труда за анализируемый отрезок времени. Они тесно связаны с показателями блоков 7, 8, 9, 10. От экономного использования материалов зависит выход продукции, себестоимость, а значит и сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое состояние компании.

К последнему десятому блоку относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала компании по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств, отношения с финансовыми органами, банками, вышестоящими компаниями, работниками своей компании по поводу использования собственного и заемного капитала, а также факторы, которые определяют эти отношения.

«К этому блоку относятся также показатели, которые характеризуют использование прибыли, фондов накопления и потребления, кредитов банков, платежеспособность компании, его финансовую устойчивость. Они зависят от показателей всех предыдущих блоков и в свою очередь оказывают большое влияние на показатели организационно-технического уровня компании, объем производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов»[21, с.117].

Все показатели хозяйственной деятельности компании находятся в тесной связи и зависимости, которую необходимо учитывать в комплексном анализе. Взаимосвязь основных показателей определяет последовательность выполнения анализа от изучения первичных показателей до обобщающих. Такая последовательность соответствует объективной основе формирования экономических показателей.

Подводя итог, можно отметить, что в целях плодотворной деятельности любой компании требуется проводить оценку финансово-экономических показателей своего состояния. Это нужно не только для собственных стратегий развития, но и для сторонних лиц для взаимовыгодного сотрудничества. Можно использовать различные виды оценки показателей, как по отдельности, так и в совокупности. При этом не стоит забывать о факторах, которые могли или могут повлиять на значение того или иного показателя.

Чтобы осуществлять оценку финансово-экономических показателей, следует:

- знать методы оценки;
- владеть нужной информацией;
- в штате должен быть специалист (или специалисты), умеющий пользоваться соответствующими методиками оценки и анализа финансово-экономического состояния компании за требуемый период и на конкретную дату.

Проводить оценку финансово-экономических показателей можно по разным критериям, коэффициентам, факторам и деталям. Их выбор должен быть обусловлен поставленными задачами, имеющейся информацией, техническими и кадровыми ресурсами. Базисом для проведения оценки финансово-экономических показателей является бухгалтерская отчетность компании (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах). Однако, может пригодиться и другая отчетность, которой пользуется персонал компании.

### **1.3 Методика оценки финансово-экономических показателей компании**

Предлагаемая методика оценки финансово-экономических показателей компании предполагает проведение расчета следующих показателей.

Показатели технического уровня производства можно объединить в четыре группы: уровня техники, уровня технологии, фондовооруженности труда, уровня механизации и автоматизации производства и труда.

Уровень применяемой в компании техники характеризуется показателями ее обновления и износа, возрастным составом оборудования. Коэффициент обновления основных фондов определяется отношением стоимости вновь введенных в эксплуатацию основных фондов за отчетный период к их первоначальной (восстановительной) стоимости на конец периода. Он показывает, насколько интенсивно идет процесс «омоложения» техники.

Степень износа характеризует техническое состояние основных фондов. Коэффициент физического износа определяется отношением суммы начисленного износа за весь период использования основных фондов к их первоначальной либо восстановительной стоимости.

Коэффициент механизации труда определяется отношением рабочего времени, затраченного на механизированные работы, ко всему отработанному времени на данный объем продукции или работ.

Коэффициент механизации работ определяется отношением объема продукции или работ, произведенных механизированным способом, к общему их объему [28, с.87].

Показателями сбыта являются товарная, валовая, реализованная и чистая продукция. Валовая продукция – это совокупность всех изделий произведенных в компании, включая потребленные на нем же. Товарная продукция – это все изделия, предназначенные для продажи. К реализованной продукции относится вся продукция которая была отгружена покупателям. Чистой продукцией считается та, которая представляет разницу между валовой продукцией и материальными расходами.

Показателями использования средств производства являются:

$$\Phi_o = \frac{B}{OC_{cp}}, \quad (1)$$

где  $\Phi_o$  – фондоотдача;

$B$  – выручка;

$OC_{cp}$  – среднегодовая стоимость основных средств.

$$\Phi_e = \frac{OC_{cp}}{B}, \quad (2)$$

где  $\Phi_e$  – фондоемкость;

$B$  – выручка;

$OC_{cp}$  – среднегодовая стоимость основных средств.

Показатели использования предметов труда подразделяются на обобщающие и частные. К обобщающим относятся:

$$M_o = \frac{ВП}{МЗ}, \quad (3)$$

где  $M_o$  – материалоотдача;

ВП – выпуск продукции;

МЗ – материальные затраты.

$$M_e = \frac{ВП}{МЗ}, \quad (4)$$

где  $M_e$  – материалоемкость;

ВП – выпуск продукции;

МЗ – материальные затраты.

$$P_{мз} = \frac{ПП}{МЗ}, \quad (5)$$

где  $P_{мз}$  – рентабельность материальных затрат;

ПП – прибыль от продаж;

МЗ – материальные затраты.

Частными показателями использования предметов труда являются сырьеемкость, металлоемкость, энергоемкость и тому подобное.

К основным показателям использования трудовых ресурсов относятся выработка и трудоемкость. Среднегодовая (среднедневная, среднечасовая) выработка на одного работающего рассчитываются следующим образом:

$$ГВ = \frac{ВП}{ч}, \quad (6)$$

где ГВ – среднегодовая выработка;

ВП – выпуск продукции;

Ч – численность работников.

$$V_{\text{дн}} = \frac{\Gamma\text{В}}{\text{ДН}}, \quad (7)$$

где  $V_{\text{дн}}$  – среднедневная выработка;

$\Gamma\text{В}$  – среднегодовая выработка;

$\text{ДН}$  – число рабочих дней.

$$V_{\text{ч}} = \frac{V_{\text{дн}}}{\text{ВР}}, \quad (8)$$

где  $V_{\text{ч}}$  – среднечасовая выработка;

$V_{\text{дн}}$  – среднедневная выработка;

$\text{ВР}$  – время работы.

Показатели трудоемкости являются обратными показателям выработки.

К показателям себестоимости продукции относятся цеховая, производственная и полная себестоимость. Цеховая себестоимость представляет собой сумму затрат на изготовление продукции (прямых затрат) с общепроизводственными расходами. Производственная себестоимость равна сумме цеховой себестоимости и общехозяйственных расходов. При расчете полной себестоимости к производственной добавляют расходы на продажу.

В следующем блоке анализируются показатели прибыли и рентабельности. Анализ прибыли происходит на основании отчета о финансовых результатах компании. В нем выделяется 4 вида прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль. В первую очередь проводится анализ изменения финансовых результатов компании (горизонтальный анализ). Также проводят факторный анализ влияния отдельных показателей на выручку компании.

Существует система показателей рентабельности, в которой выделяются четыре группы:

- показатели рентабельности активов компании;
- показатели рентабельности капитала компании;
- показатели рентабельности продаж;
- показатели рентабельности затрат компании.

В данной выпускной работе будут рассчитаны основные показатели, характеризующие рентабельность компании, отраженные в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели рентабельности компании

Показатель	Характеристика	Расчет
Коэффициент рентабельности продаж	Характеризует размер прибыли, получаемой от рубля реализованной продукции	Отношение прибыли от продаж к выручке
Коэффициент рентабельности производства	Отражает величину прибыли, получаемую от реализации товаров без учета торговых и оптовых надбавок	Отношение прибыли от продаж к себестоимости
Коэффициент рентабельности активов	Определяет отношение суммы конечного результата деятельности компании к среднегодовой величине активов	Отношение чистой прибыли к стоимости активов
Коэффициент рентабельности собственного капитала	Показывает уровень прибыльности собственного капитала компании	Отношение чистой прибыли к собственному капиталу
Коэффициент рентабельности внеоборотных активов	Позволяет определить, какой объем чистой прибыли приходится на рубль внеоборотных активов	Отношение чистой прибыли к стоимости внеоборотных активов
Коэффициент рентабельности текущих активов	Определяет сумму чистой прибыли, приходящуюся на сумму текущих активов компании	Отношение чистой прибыли к стоимости текущих активов

Для оценки финансово-экономических показателей компании, его устойчивости используется целая система показателей, характеризующих:

- наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;
- оптимальность структуры пассивов компании, его финансовую независимость и степень финансового риска;

- оптимальность структуры активов компании и степень производственного риска;
- оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
- платежеспособность и инвестиционную привлекательность компании;
- риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- запас его финансовой устойчивости (зону безубыточного объема продаж).

Для осуществления анализа финансово-экономических показателей компании была разработана методика, которая представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Методика анализа финансово-экономических показателей компании

Этапы анализа	Содержание
Подготовительный этап	1. Определение целей и задач анализа:
	- Выбор объекта и методов анализа;
	- Состав проведения программы исследования;
	- Сбор информации и определение сроков проведения анализа.
Основной этап	2.1. Анализ источников формирования имущества компании
	2.2. Оценка ликвидности и платежеспособности:
	- группировка активов по степени их ликвидности;
	- оценка ликвидности баланса компании;
	- анализ показателей платежеспособности компании.
	2.3. Анализ финансовой устойчивости;
	2.4. Анализ деловой активности и результативности финансово-хозяйственной деятельности компании:
	- анализ деловой активности;
- анализ рентабельности и эффективности компании.	
Заключительный этап	3.1. Определение путей улучшения финансово-экономических показателей компании;
	3.2. Разработка мероприятий;
	3.3. Оформление и предоставление отчета.

Анализ финансово-экономических показателей компании начинается с анализа структуры и динамики его имущества (активов). При анализе структуры (вертикальном) рассчитывается удельный вес отдельных статей и

разделов баланса компании, а также изменением долей активов компании. При анализе динамики рассчитывается изменение статей баланса как в абсолютных так и в относительных показателях.

Далее проводится анализ источников имущества компании (пассивов). Он производится таким же образом, как и анализ активов.

Ликвидность компании - это способность компании своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей, которая определяется как степень покрытия обязательств компании его активами, срок превращения которых в денежные активы соответствует сроку погашения обязательств.

В процессе анализа необходимо различать ликвидность компании и ликвидность активов. Под ликвидностью активов понимается способность активов трансформироваться в денежные средства и определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения активов в денежные средства: чем меньше время, тем выше ликвидность.

Платежеспособность тесно связана с ликвидностью и выражает способность компании своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим финансовым обязательствам за счет наличия достаточной суммы ликвидных активов и готовых средств платежа. Она определяется двумя подходами:

1. Путем оценки платежеспособности с применением коэффициентов ликвидности активов компании;
2. Путем оценки платежеспособности оборота.

В первом случае для оценки платежеспособности рассчитываются такие коэффициенты, как абсолютный, промежуточный, текущий.

Другой подход к оценке платежеспособности компании предполагает установление степени его платежеспособности, а также определение периода возможного погашения им этих обязательств за счет оптового оборота.

Для анализа ликвидности компании необходимо предварительно сгруппировать активы по степени их ликвидности и пассивы по срочности их оплаты.

Активы компании по ликвидности делятся на четыре группы:

1. Абсолютно ликвидные и наиболее ликвидные активы (A1);
2. Быстрореализуемые активы (A2);
3. Медленнореализуемые активы (A3);
4. Труднореализуемые активы (A4).

Первая группа включает в себя денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Во вторую группу входят дебиторская задолженность в пределах норматива и прочие оборотные активы. К медленнореализуемым активам относятся запасы и НДС, а к труднореализуемым - внеоборотные активы и сверхнормативную дебиторскую задолженность.

Что касается пассива баланса, то его статьи объединяются по степени срочности оплаты в четыре группы:

1. Наиболее срочные обязательства - кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства (П1);
2. Краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и займы (П2);
3. Долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и займы (П3);
4. Постоянные активы - собственный капитал компании с учетом убытков, доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов и платежей (П4);

По соотношениям активов и пассивов можно судить о текущей ликвидности компании. При соотношениях  $A1 > П1$  и  $A2 > П2$  можно охарактеризовать текущую ликвидность компании до трех месяцев; соотношение  $A2 > П2$  показывает тенденцию ликвидности в ближайшие шесть месяцев, а соотношение  $A3 > П3$  отражает перспективную ликвидность в относительно отдаленном будущем. И, наконец, соотношение  $A4 < П4$  свидетельствует о достаточности или недостатке собственного капитала для покрытия труднореализуемых активов.

Поскольку абсолютно ликвидный баланс встречается редко, то для комплексной оценки ликвидности компании используют общий показатель ликвидности (L), который рассчитывается по формуле 1.

$$L = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3)/(П1 + 0,5П2 + 0,3П3), \quad (9)$$

Если  $L > 1$ , то компания является ликвидным. Чем ближе показатель ликвидности к нулю, тем ниже ликвидность компании.

Также в целях анализа платежеспособности компании рассчитываются коэффициенты абсолютной (Кал), промежуточной (Кпл) и текущей ликвидности(Ктл)

$$\text{Кал} = (A1)/(П1 + П2), \quad (10)$$

$$\text{Кпл} = (A1 + A2)/ (П1 + П2), \quad (11)$$

$$\text{Ктл} = (A1 + A2 + A3)/ (П1 + П2). \quad (12)$$

Рекомендуемое значение показателя абсолютной ликвидности колеблется от 0,2 до 0,3. Оптимальное значение промежуточной ликвидности составляет 0,7 - 1,0 пункта, а значение коэффициента текущей ликвидности варьируется от 1,5 до 2 пунктов.

В экономической литературе даются разные подходы к анализу финансовой устойчивости. Рассмотрена методика А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, рекомендуемая для оценки финансовой устойчивости определять трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации.

Для расчета этого показателя сопоставляется общая величина запасов и затрат компании и источники средств для их формирования:

$$ЗЗ = З + НДС, \quad (13)$$

где ЗЗ - величина запасов и затрат;

З - запасы;

НДС - налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

При этом используется различная степень охвата отдельных видов

источников.

Наличие собственных оборотных средств, равное разнице величины источников собственных средств (собственного капитала) и величины внеоборотных активов.

$$\text{СОС} = \text{СС} - \text{ВА}, \quad (14)$$

где СОС - собственные оборотные средства;

СС - величина источников собственного капитала;

ВА - величина внеоборотных активов;

Многие специалисты при расчете собственных оборотных средств вместо собственных источников берут перманентный капитал: наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, то есть с учетом долгосрочных кредитов и заемных средств.

$$\text{ПК} = (\text{СС} + \text{ДЗС}) - \text{ВА}, \quad (15)$$

где ПК - перманентный капитал;

ДЗС - долгосрочные заемные средства.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, то есть наличие собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и заемных средств, краткосрочных кредитов и заемных средств, то есть все источники, которые возможны.

$$\text{ВИ} = (\text{СС} + \text{ДЗС} + \text{КЗС}) - \text{ВА}, \quad (16)$$

где ВИ - все источники;

КЗС - краткосрочные заемные средства.

Если говорить об устойчивости компании, то активы по устойчивости делятся на четыре группы:

1. Абсолютная финансовая устойчивость;

2. Нормальная финансовая устойчивость;
3. Неустойчивое финансовое состояние;
4. Кризисное (критическое) финансовое состояние.

Абсолютная финансовая устойчивость говорит о том, что все запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, что является редкой ситуацией.

Нормальная финансовая устойчивость предполагает, что запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, краткосрочными кредитами и займами и кредиторской задолженностью.

Неустойчивое финансовое положение говорит о нехватке нормальных источников финансирования для покрытия запасов, то есть о нарушении нормальной платежеспособности компании. Критическое финансовое положение характеризуется тем, что, помимо неустойчивого состояния, у компании имеются непогашенные вовремя кредиты и займы, а также дебиторская и кредиторская задолженности.

Как было рассмотрено ранее, существует четыре типа устойчивости компании: абсолютная, нормальная, неустойчивое и критическое финансовое положение. Каждый тип устойчивости определяется определенным соотношением между запасами компании и источниками формирования его активов.

При абсолютной устойчивости выполняется следующее соотношение:

$$З < СОС, \quad (17)$$

где З - запасы;

СОС - собственные оборотные средства.

При нормальной устойчивости действительно соотношение:

$$З < СОС + ЗС, \quad (18)$$

где ЗС - заемные средства.

Соотношение при неустойчивом финансовом положении выглядит следующим образом:

$$З < СОС + ЗС + И_0, \quad (19)$$

где  $I_0$  - источники, временно ослабляющие финансовую напряженность (временно свободные собственные средства, привлеченные средства и прочие заемные средства).

При кризисной ситуации выполняется неравенство:

$$З > СО + ЗС, \quad (20)$$

При случае выполнения этого неравенства компания оказывается на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не в состоянии покрыть даже кредиторскую задолженность и прочие ссуды.

Термин «деловая активность» появился в отечественной экономической литературе недавно, но в контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности под деловой активностью обычно понимают эффективность текущей производственной и коммерческой деятельности компании.

Анализ деловой активности компании осуществляется для определения степени эффективности его текущей деятельности в результате использования имеющихся ресурсов. Ее измеряют с помощью системы количественных и качественных критериев.

К качественным критериям относятся широта рынков сбыта товаров, деловая репутация компании, его конкурентоспособность, наличие надежных поставщиков и покупателей. Количественные критерии деловой активности компании характеризуются абсолютными и относительными показателями.

К абсолютным показателям следует отнести величину оптового оборота, величину активов компании и сумму прибыли. Оптимальное

соотношение между ними выглядит следующим образом:

$$T_{\Pi} > T_{B} > T_{A} > 100\% \quad (21)$$

Выполнение данной зависимости означает, что:

1. Экономический потенциал компании возрастает;
2. Объем реализации увеличивается более высокими темпами, чем остальные параметрами;
3. Рентабельность увеличивается за счет увеличения прибыли.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов компании. В следующей таблице 4 представлены основные относительные показатели, определяющие деловую активность компании [18, с.167].

Таблица 4 - Показатели деловой активности компании

Показатели	Характеристика	Расчет
Коэффициент оборачиваемости активов	Показывает количество совершенных оборотов, совершенных вложенным капиталом за анализируемый период	Отношение выручки к стоимости активов
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Отражает скорость оборота мобильных активов за анализируемый период	Отношение выручки к стоимости оборотных средств
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	Характеризует величину оптового оборота, приходящегося на 1 рубль авансированных денежных средств	Отношение выручки к сумме денежных средств
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Характеризует число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за исследуемый период	Отношение выручки к стоимости дебиторской задолженности
Период оборота дебиторской задолженности	Показывает продолжительность одного оборота дебиторской задолженности. Снижение значения показателя является благоприятной тенденцией	Отношение числа дней в году к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Показывает скорость оборота задолженности компании. Ускорение оборачиваемости отрицательно сказывается на ликвидности компании	Отношение выручки к стоимости кредиторской задолженности

#### Продолжение таблицы 4

Период оборота кредиторской задолженности	Выражает период времени, за который компания погашает кредиторскую задолженность	Отношение числа дней в году к коэффициенту оборачиваемости кредиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости запасов	Характеризует продолжительность прохождения запасами всех стадий производства	Отношение выручки к стоимости запасов
Период оборота запасов	Показывает скорость обращения запасов из материальной формы в денежную. Снижение значения данного показателя несет положительный характер	Отношение числа дней в году к коэффициенту оборачиваемости запасов

После рассмотрения определения, значения и информационной основы финансового состояния целесообразно составить методику анализа финансового состояния компании для дальнейшего выявления положительных и отрицательных аспектов деятельности компании.

После проведения анализа определяются пути улучшения финансового состояния компании, разрабатываются мероприятия по его укреплению и в заключении пишется пояснительная записка. В следующей главе будут проанализированы финансово-экономические показатели компании.

## **2 Анализ финансово-экономических показателей ООО «Сфера-Сервис»**

### **2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО "Сфера-Сервис"**

ООО "Сфера-Сервис" действует с 14 мая 1999 г., ОГРН присвоен 27 марта 2003 г. регистратором инспекция Федеральной налоговой службы по Красноглинскому району г. Самары. Основным видом деятельности является «торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения». В процессе своей деятельности компания оборудовала под ключ: 93 станций технического обслуживания (СТО), 47 покрасочных камер, 69 постов шиномонтажа и балансировки, 23 сварочных поста кузовного ремонта, 35 постов моек полного цикла.

ООО "Сфера-Сервис" осуществляет поставку общепромышленного и специального оборудования и очистных сооружений всех типов (хозяйственно-бытовых, замасленных и ливневых стоков). Компания занимается выполнением работ под ключ, вплоть до сдачи объектов строительства конечному заказчику с оформлением разрешающих документов.

ООО "Сфера-Сервис" сотрудничает как с частными компаниями, так и крупными компаниями, выполняет разовые работы и заключает договоры на долгосрочное обслуживание. ООО "Сфера-Сервис" реализует оборудование различного назначения и оборудование для постов шиномонтажа, СТО, автосервисов на территории Самарской области, а так же оказывает весь комплекс услуг по монтажу, шеф-монтажу и пуско-наладке.

ООО "Сфера-Сервис" обеспечивает гарантийные обязательства от производителя на выполненные работы и поставленное оборудование. Оно гарантирует минимальные сроки за счет наличия собственных

производственных мощностей и выполнения работ своими силами. У ООО "Сфера-Сервис" конкурентные расценки за счет сотрудничества с отечественными контрагентами и справедливого ценообразования. Имеется широкая номенклатура продаваемых изделий за счет тесного сотрудничества с крупнейшими российскими производителями и дистрибьютерами.

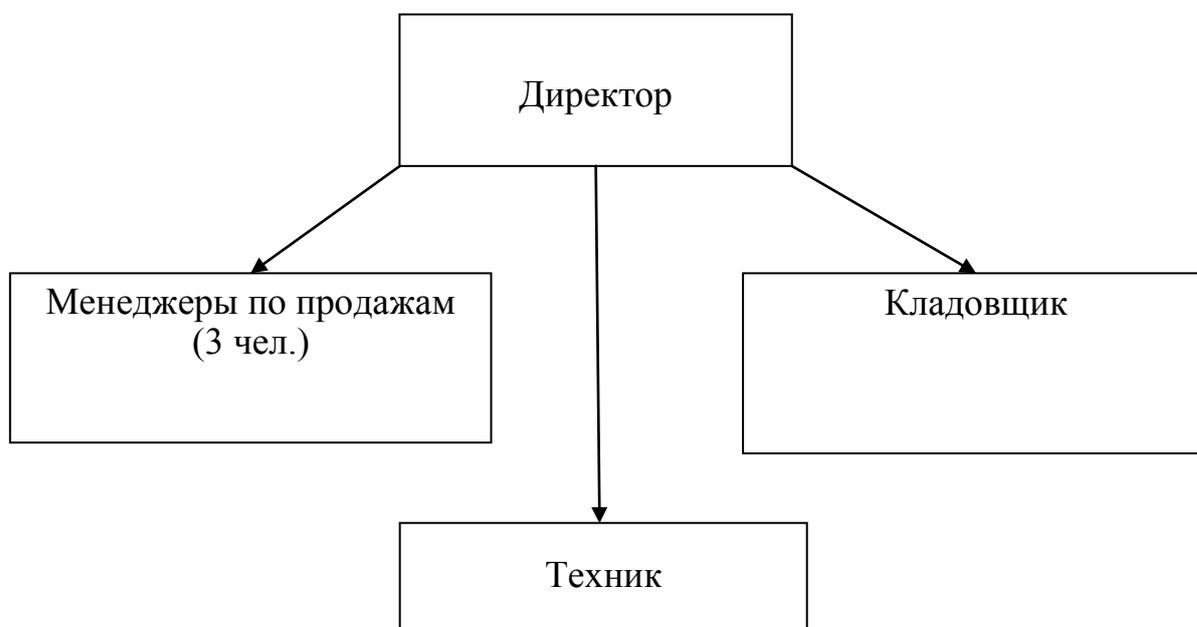


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Сфера-Сервис»

За время деятельности поставлено клиентам 5 тонн ручного инструмента, 308 километров сварочной проволоки, 29 километров протирочной бумаги и салфеток, 13 тонн моющих средств. В наличие на складе и под заказ порядка 15 000 наименований оборудования, ручного инструмента, расходных материалов, запасных частей, средств защиты.

В компании работает 6 сотрудников. Организационная структура имеет линейный характер. Директор осуществляет общее руководство компанией. Определяет ее развитие, принимает важнейшие решения по управлению. При этом он также работает в сфере продаж. Его сферой является редкое, уникальное оборудование. В ООО «Сфера-Сервис» существует определенное распределение работ между менеджерами по продажам. Один занимается ручным инструментом, а также поставкой различных жидкостей. Второй

организует поставки измерительного инструмента. Третья занимается инструментом для шиномонтажа, балансировки, моечного оборудования. На кладовщике лежат функции по компании хранения оборудования, инструментов, других материалов. Техник занимается погрузочно-разгрузочными ремонтными и другими работами.

Таблица 5 – Основные показатели деятельности ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Изменение 2019 г. / 2017 г.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	т. р.	%
Итого внеоборотные активы	3	0	0	-3	0,0
Итого оборотные активы	6912	7247	7705	793	111,5
Итого собственный капитал	5038	4674	4287	-751	85,1
Итого краткосрочные обязательства	1877	2573	3418	1541	182,1
Итого имущества	6915	7247	7705	790	111,4
Выручка	13811	15060	14927	1116	108,1
Себестоимость продаж	13717	15273	14775	1058	107,7
Прибыль (убыток) от продаж	94	-213	152	58	161,7
Чистая прибыль (убыток)	33	-364	-387	-420	-1172,7
Рентабельность продукции, %	0,7	-1,4	1,0	0,3	150,1
Количество сотрудников	6	6	6	0	100,0
Выручка на одного работника, т. р.	2302	2510	2488	186	108,1
Рентабельность активов, %	0,5	-5,0	-5,0	-5,5	-1052,5

Как показывает анализ данных таблицы 5 выручка ООО «Сфера-Сервис» в 2018-2019 гг. выросла 1249 т. р. и 1116 т. р. соответственно по сравнению с 2017 г. Соответственно увеличилась и себестоимость продаж. В 2017 г. ООО «Сфера-Сервис» получало чистую прибыль от своей деятельности, а в 2018 г. и 2019 г. чистый убыток. Рентабельность активов в 2018-2019 гг. у компании отрицательна. Выручка, приходящаяся на одного сотрудника в 2019 г. составляет 2488 т. р., что является неплохим показателем, при этом наблюдается его небольшой рост по сравнению с 2017 г. Сумма имущества компании за 2017-2019 гг. увеличилась, но при этом выросла краткосрочная задолженность ООО «Сфера-Сервис». В целом

можно отметить некоторое ухудшение показателей, стагнацию развития компании.

## 2.2. Результаты анализа финансово-экономических показателей ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Деятельность ООО «Сфера-Сервис» относится к сфере торговли. Поэтому анализ производится исходя из отрасли деятельности компании. Основные средства компании (офис и склад) к исследуемому периоду амортизированы. Их остаточная стоимость равна нулю.

Материалоотдача в ООО «Сфера-Сервис» в 2017 г. составляла 1,408, в 2018 г. – 1,315, в 2019 г. – 1,307. Уменьшение данного показателя является отрицательным фактором, хотя снизилась она незначительно. Соответственно, выросла материалоемкость компании. Рентабельность материальных затрат была положительна только в 2017 г. Так как ООО «Сфера-Сервис» в 2018-2019 гг. получила убытки, то и рентабельность отрицательна (Таблица 6).

Таблица 6 – Показатель использования материалов ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Изменение, т. р.		Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Выручка	13811	15060	14927	1249	-133	109,0	99,1
Материальные затраты	9812	11453	11422	1641	-31	116,7	99,7
Чистая прибыль	33	-364	-387	-397	-23	-1103,0	106,3
Материалоотдача	1,408	1,315	1,307	-0,093	-0,008	93,4	99,4
Материалоемкость	0,710	0,760	0,765	0,050	0,005	107,0	100,6
Рентабельность материальных затрат	0,336	-3,178	-3,388	-3,515	-0,210	-	-

Доход на одного работника компании, показанный в таблице 7 в 2017 г. составил 2302 т. р., в 2018 г. – 2510 т. р., в 2019 г. – 2488 т. р. Можно отметить,

что производительность труда в 2018-2019 гг. несколько выросла по сравнению с 2017 г., однако это может быть связано с ростом цен на товары компании.

Таблица 7 – Показатели производительности труда ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Изменение, т. р.		Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Выручка	13811	15060	14927	1249	-133	109,0	99,1
Численность работников, чел	6	6	6	0	0	100,0	100,0
Доход на одного работника	2302	2510	2488	208	-22	109,0	99,1

В структуре себестоимости продаж ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг., преобладают материальные затраты их доля в 2017-2019 гг. изменялась незначительно и колебалась в размере 82-84%. Расходы на оплату труда компании составили 12-13% затрат. Отчисления на социальные нужды – 3,6-3,9% от всех затрат. Суммы других элементов затрат были незначительны (Таблица 8).

Таблица 8 – Структура себестоимости продаж ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Удельный вес, %			Изменение, % 2019 г. / 2017 г.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	
Материальные затраты	11362	12805	12209	82,8	83,8	82,6	-0,2
Затраты на оплату труда	1760	1834	1907	12,8	12,0	12,9	0,1
Отчисления на социальные нужды	531	554	576	3,9	3,6	3,9	0,0
Амортизация	15	3	0	0,1	0,0	0,0	-0,1
Прочие затраты	49	77	83	0,4	0,5	0,6	0,2
Итого	13717	15273	14775	100	100	100	0

Выручка ООО «Сфера-Сервис» в 2017 г. составила 13811 т. р., в 2018 г.

– 15060 т. р., в 2019 г. – 14927 т. р. Рост выручки в 2018 г. составил 1249 т. р. или 9,0%, уменьшение в 2019 г. – 133 т. р. или 0,9%. В 2018-2019 гг. выручка выросла по сравнению с 2017 г. вследствие роста заказов на товары компании (Таблица 9).

Таблица 9 – Анализ финансовых результатов ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Изменение, т. р.		Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Выручка	13811	15060	14927	1249	-133	109,0	99,1
Себестоимость продаж	13717	15273	14775	1556	-498	111,3	96,7
Валовая прибыль (убыток)	94	-213	152	-307	365	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	94	-213	152	-307	365	-	-
Прочие расходы	53	143	521	90	378	269,8	364,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	41	-356	-369	-397	-13	-	-
Текущий налог на прибыль	8	8	18	0	10	100,0	225,0
Чистая прибыль (убыток)	33	-364	-387	-397	-23	-	-

Себестоимость оказанных услуг ООО «Сфера-Сервис» за 2017 г. была равна 13717 т. р., в 2018 г. – 15273 т. р., в 2019 г. – 14775 т. р. В 2018 г. себестоимость выросла на 1556 т. р. или на 11,3%, в 2019 г. упала на 498 т. р. или 3,3%. (Приложения Б, В)

В результате в 2017 г. ООО «Сфера-Сервис» была получена валовая прибыль и прибыль от продаж в сумме 94 т. р. В 2018 г. компания получила валовый убыток в сумме 213 т. р., а в 2019 г. – снова валовую прибыль и прибыль от продаж 152 т. р.

Прочие расходы компании сформированы за счет выплаты процентов по кредитам и арендой имущества. Прочие расходы ООО «Сфера-Сервис» выросли в 2017-2019 гг. практически в 10 раз. В результате компания по итогам 2017 г. получало чистую прибыль в размере 33 т. р., а в 2018 г. и 2019 г. чистый убыток в сумме 364 т. р. и 387 т. р. соответственно.

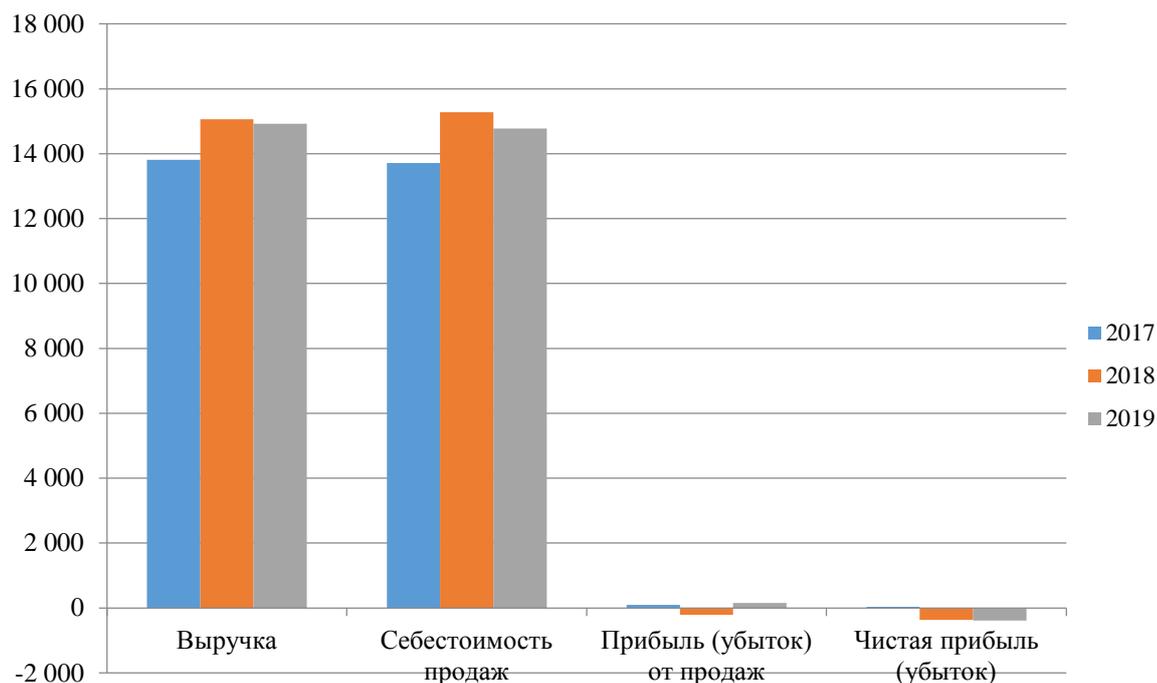


Рисунок 4 – Финансовые результаты ООО «Сфера-Сервис» в 2017-2019 гг., т. р.

Как показывает анализ данных таблицы 10 показатели рентабельности ООО «Сфера-Сервис» значительно изменялись за исследуемый период.

Таблица 10 – Показатели рентабельности ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг., %

Показатель	Значение			Изменение 2018 г. / 2017 г.	Изменение 2019 г. / 2018 г.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		
Коэффициент рентабельности продаж	0,7	-1,4	1,0	-2,1	2,4
Коэффициент рентабельности производства	0,7	-1,4	1,0	-2,1	2,4
Коэффициент рентабельности активов	0,5	-5,0	-5,0	-5,5	0,0
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,7	-7,8	-9,0	-8,4	-1,2
Коэффициент рентабельности текущих активов	0,5	-5,0	-5,0	-5,5	0,0

Рентабельность продаж и рентабельность продукции в 2017 г. и 2019 г.

были очень низкими, а в 2018 г., в связи с полученным убытком от продаж, - отрицательными. Рентабельность активов и рентабельность собственного капитала были небольшими в 2017 г. и отрицательными в 2018 г. и 2019 г.

Общая сумма имущества ООО «Сфера-Сервис» (Таблица 11) на конец 2018 г. составила 7247 т. р., что на 332 т. р. или 4,8% больше, чем в 2017 г. Общая сумма имущества ООО «Сфера-Сервис» на 31 декабря 2019 г. составила 7705 т. р., при этом она выросла по сравнению с 2018 г. на 458 т. р. или 6,3%.

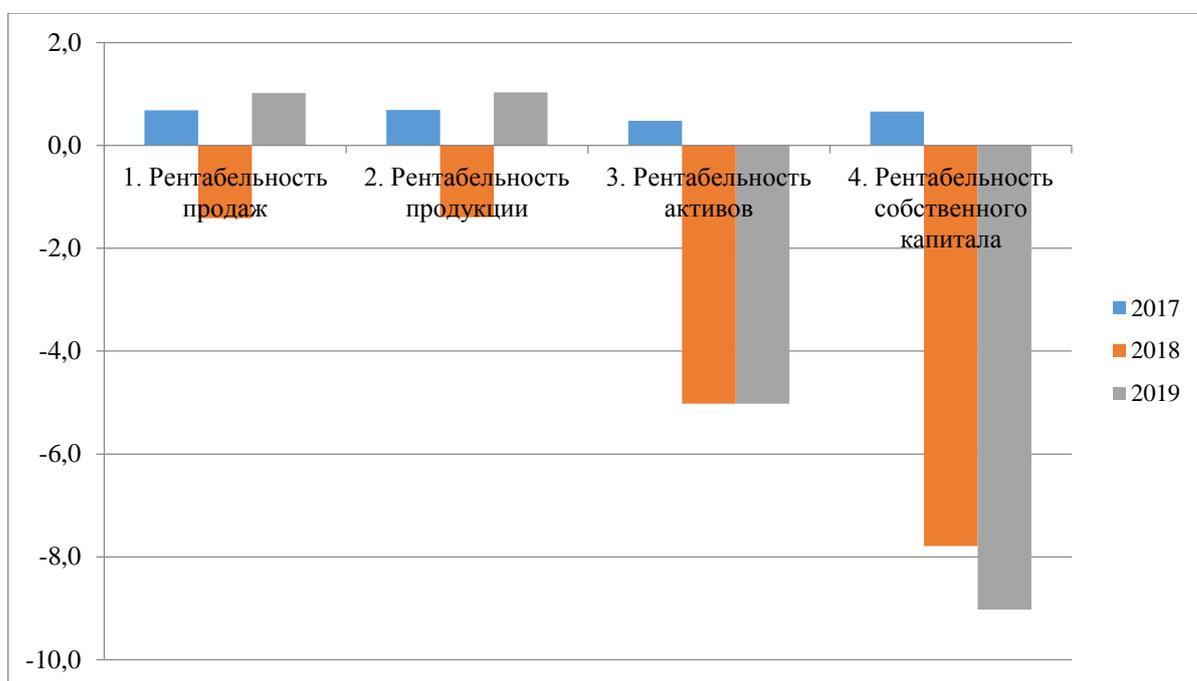


Рисунок 5 – Показатель рентабельности ООО «Сфера-Сервис» в 2017-2019 гг., %

В составе имущества ООО «Сфера-Сервис» на конец 2019 г. основную долю занимают оборотные активы (а в их составе запасы ООО «Сфера-Сервис»). (Приложение А)

Доля запасов на конец 2017 г. составляла 89,3%, на конец 2018 г. – 91,1%, на конец 2019 г. – 89,4%. Запасы компании включают в себя оборудование, инструменты, запасные части и расходные материалы,

предназначенные для продажи.

Таблица 11 – Структура активов ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Удельный вес, %			Изменение, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Основные средства	3	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого внеоборотные активы	3	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Запасы	6178	6605	6890	89,3	91,1	89,4	1,8	-1,7
Дебиторская задолженность	638	540	585	9,2	7,5	7,6	-1,8	0,1
Денежные средства	96	102	230	1,4	1,4	3,0	0,0	1,6
Итого оборотные активы	6912	7247	7705	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Итого имущества	6915	7247	7705	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

На конец 2019 г. значительную долю в составе имущества занимает дебиторская задолженность – 7,6%. При этом доля дебиторской задолженности снизилась по сравнению с 2017 г. на 1,6%. Доля денежных средств составила 3,0% от суммы имущества, увеличившись на 1,6% по сравнению с 2017-2018 гг. Доля других статей баланса составляла менее 0,1% (Таблица 12).

Таблица 12 – Динамика активов ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Изменение, т. р.		Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Основные средства	3	0	0	-3	0	0,0	-
Итого внеоборотные активы	3	0	0	-3	0	0,0	-
Запасы	6178	6605	6890	427	285	106,9	104,3
Дебиторская задолженность	638	540	585	-98	45	84,6	108,3
Денежные средства	96	102	230	6	128	106,3	225,5
Итого оборотные активы	6912	7247	7705	335	458	104,8	106,3
Итого имущества	6915	7247	7705	332	458	104,8	106,3

За 2017-2019 гг. у ООО «Сфера-Сервис» несколько выросла сумма запасов. В 2018 г. на 427 т. р. или 6,9%, по сравнению с 2017 г., в 2019 г. на 285 т. р. или 4,3% по сравнению с 2018 г. Это связано с небольшим ростом оборотов деятельности компании. За исследуемый период времени произошло снижение дебиторской задолженности на 53 т. р., увеличение денежных средств на 134 т. р.

Можно отметить, что структура активов достаточно стабильна и соответствует сфере деятельности компании. Основная доля имущества приходится на товары, предназначенные для продажи.

Таблица 13 – Структура пассивов ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.,

Показатель	Сумма, т. р.			Удельный вес, %			Изменение, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Уставный капитал	10	10	10	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль	5028	4664	4277	72,7	64,4	55,5	-8,4	-8,8
Итого собственный капитал	5038	4674	4287	72,9	64,5	55,6	-8,4	-8,9
Краткосрочные заемные средства	150	100	30	2,2	1,4	0,4	-0,8	-1,0
Кредиторская задолженность	1727	2473	3388	25,0	34,1	44,0	9,1	9,8
Итого краткосрочные обязательства	1877	2573	3418	27,1	35,5	44,4	8,4	8,9
Итого источников	6915	7247	7705	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

В структуре пассивов ООО «Сфера-Сервис» преобладающую роль играет нераспределенная прибыль (на конец 2017 г. – 72,7%, на конец 2018 г. – 64,4%, на конец 2019 г. – 55,5%). Доля нераспределенной прибыли снизилась на 17,2%. Напротив выросла доля кредиторской задолженности с 25,0% в 2017 г. до 44,0% в 2019 г. Доля краткосрочных заемных средств снизилась с 2,2% до 0,4%, так как компания постепенно погашает ранее полученный кредит. Доля уставного капитала составляет немногим более 0,1% (Таблица 13,14).

Таблица 14 – Динамика пассивов ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Изменение, т. р.		Темп роста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Уставный капитал	10	10	10	0	0	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль	5028	4664	4277	-364	-387	92,8	91,7
Итого собственный капитал	5038	4674	4287	-364	-387	92,8	91,7
Краткосрочные заемные средства	150	100	30	-50	-70	66,7	30,0
Кредиторская задолженность	1727	2473	3388	746	915	143,2	137,0
Итого краткосрочные обязательства	1877	2573	3418	696	845	137,1	132,8
Итого источников	6915	7247	7705	332	458	104,8	106,3

Пассивы ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг. также выросли на 890 т. р. В первую очередь данный рост связан с увеличением кредиторской задолженности ООО «Сфера-Сервис» на 746 тыс. руб или 43,2% в 2018 г. по сравнению с 2017 г. и на 915 т. р. или 37,0% в 2019 г. по сравнению с 2018 г.. Общий рост кредиторской задолженности компании составил 1671 т. р.

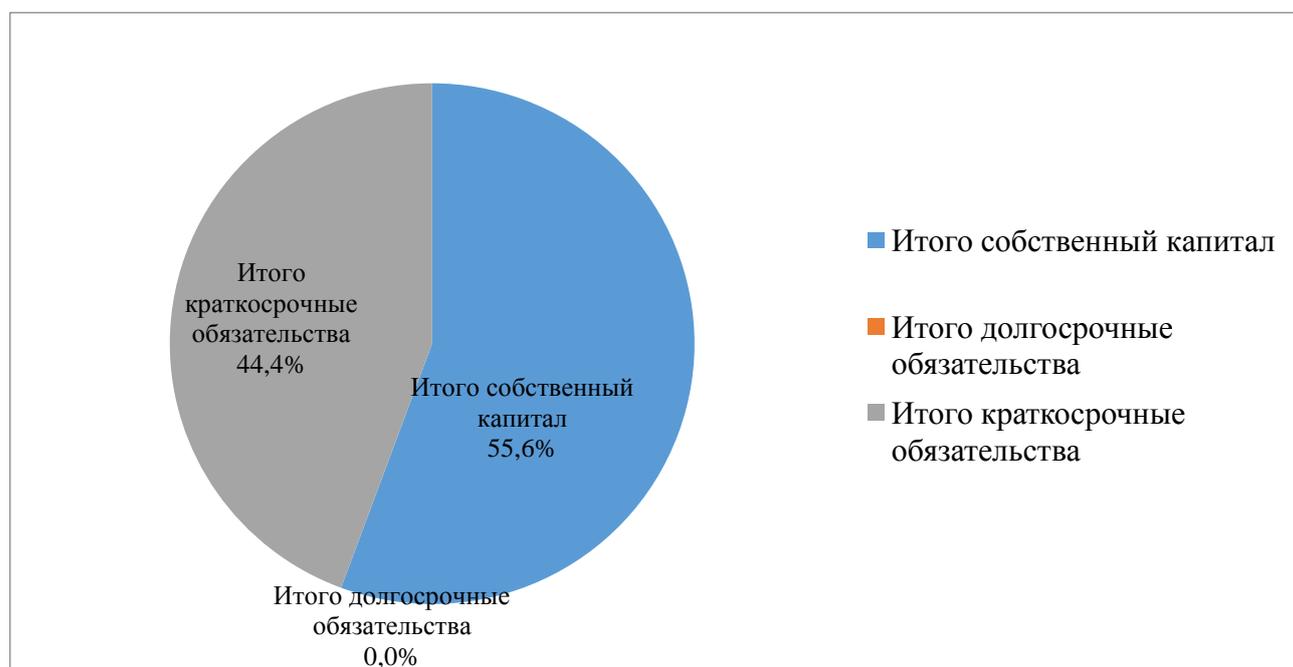


Рисунок 6 – Структура пассивов ООО «Сфера-Сервис» на конец 2019 г.

Таблица 15 – Показатель ликвидности ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.,

%

Показатель	Значение			Изменение 2018 г. / 2017 г.	Изменение 2019 г. / 2018 г.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		
1. Коэффициент текущей ликвидности	3,682	2,817	2,254	-0,866	-0,562
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,391	0,250	0,238	-0,142	-0,011
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,051	0,040	0,067	-0,012	0,028
4. Общий показатель ликвидности	1,362	1,011	0,822	-0,350	-0,190

В связи с тем, что в 2018 г. и 2019 г. ООО «Сфера-Сервис» получило убытки нераспределенная прибыль компании снизилась в 2018 г. на 364 т. р., или 7,2% в 2019 г. на 387 т. р. или 8,3%. Уставный капитал компании составляет 10000 рублей, в с 2017 г. по 2019 г. краткосрочные заемные средства компании снизились на 120 т. р.

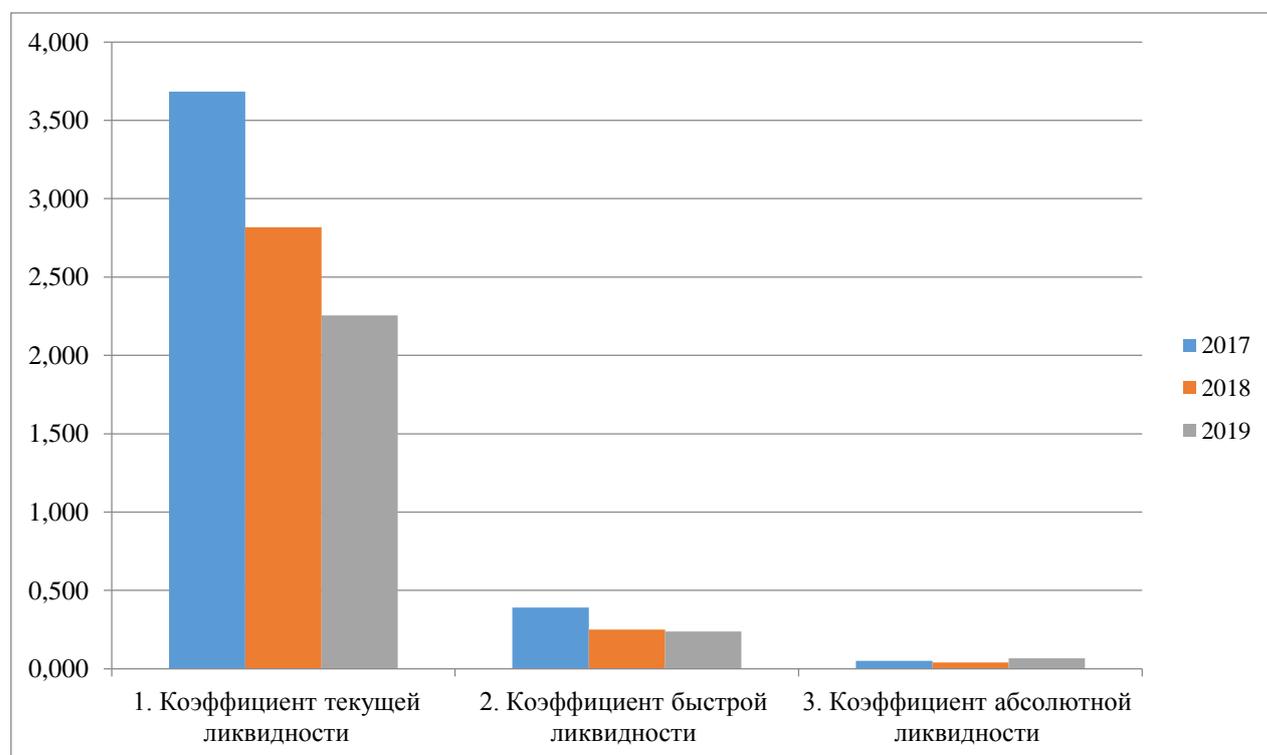


Рисунок 7 – Показатель ликвидности ООО «Сфера-Сервис» в 2017-2019 гг.,

%

Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Сфера-Сервис» на конец 2017 г. составил 0,051, 2018 – 0,040, 2019 – 0,067. В 2018 г. он уменьшался на 0,012 по сравнению с 2017 г., в 2019 г. вырос на 0,028 по сравнению с 2018 г. При этом все три года он в компании ниже нормы.

Коэффициент быстрой ликвидности ООО «Сфера-Сервис» на конец 2017 г. составил 0,391, 2018 г. – 0,250, 2019 г. – 0,238. Снижение коэффициента в 2018 г. составило 0,142, в 2019 г. – 0,011. Уровень коэффициента находится ниже нормы (Таблица 15).

Таблица 16 - Анализ ликвидности баланса ООО «Сфера-Сервис» в 2017-2019 гг., т. р.

Активы	2018 г.	2019 г.	Пассивы	2018 г.	2019 г.	Излишек (недостаток)	Излишек (недостаток)
А 1	102	230	П 1	2473	3388	-2371	-3158
А 2	540	585	П 2	100	30	440	555
А 3	6605	6890	П 3	0	0	6605	6890
А 4	0	0	П 4	4674	4287	-4674	-4287
Баланс	7247	7705	Баланс	7247	7705	0	0

Коэффициент текущей ликвидности ООО «Сфера-Сервис» на конец 2017 г. составил 3,682, 2018 г. – 2,817, 2019 г. – 2,254. Он превышает норму, однако снизился по сравнению с 2017 г.

Общий показатель ликвидности ООО «Сфера-Сервис» на конец 2017 г. составил 1,362, 2018 г. – 1,011, 2019 г. – 0,822. В 2017 г. и 2018 г. он был выше нормы, однако постепенно снижался и в 2019 г. не соответствует принятому значению. В общем можно сказать, что уровень ликвидности компании ООО «Сфера-Сервис» недостаточный. Нормативу соответствует только показатель текущей ликвидности, при этом наблюдается снижение показателей.

Исходя из полученных результатов, можно охарактеризовать ликвидность баланса ООО «Сфера-Сервис» в 2019 г. как недостаточную, так как соотношение активов и обязательств не соответствует принятым

нормативным значениям. Погасить кредиторскую задолженность возможно только при реализации значительной части запасов компании (Таблица 16).

Таблица 17 – Показатель финансовой устойчивости ООО «Сфера-Сервис» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение			Изменение 2018 г. / 2017 г.	Изменение 2019 г. / 2018 г.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		
1. Коэффициент автономии	0,729	0,645	0,556	-0,084	-0,089
2. Коэффициент финансового левериджа	0,373	0,550	0,797	0,178	0,247
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,728	0,645	0,556	-0,083	-0,089
4. Индекс постоянного актива	0,001	0,000	0,000	-0,001	0,000
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,729	0,645	0,556	-0,084	-0,089
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,999	1,000	1,000	0,001	0,000
7. Коэффициент мобильности имущества	1,000	1,000	1,000	0,000	0,000
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,014	0,014	0,030	0,000	0,016
9. Коэффициент обеспеченности запасов	0,815	0,708	0,622	-0,107	-0,085
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	1,000	1,000	1,000	0,000	0,000

Коэффициент автономии показывает отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для торговли не менее 0,4 (оптимальное 0,5-0,7). Значение коэффициента автономии в ООО «Сфера-Сервис» выше нормального значения в 2017-2019 гг. Однако за этот период времени оно уменьшилось с 0,729 до 0,556 (Таблица 17).

Коэффициент финансового левериджа – это отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: 1,5 и менее (оптимальное 0,43-1). Коэффициент финансового левериджа ООО

«Сфера-Сервис» имеет негативную тенденцию, однако в 2019 г. соответствует нормативу.

Таблица 18 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Показатель	Сумма, т. р.			Изменение, т. р.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1. Собственный капитал	5038	4674	4287	-387	-364
2. Внеоборотные активы	3	0	0	0	-3
3. Наличие источников собственных оборотных средств (1-2)	5035	4674	4287	-387	-361
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
5. Функционирующий капитал (3+4)	5035	4674	4287	-387	-361
6. Краткосрочные заемные средства	150	100	30	-70	-50
7. Общие источники формирования оборотных средств (5+6)	5185	4774	4317	-457	-411
8. Запасы + НДС	6178	6605	6890	285	427
9. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (3-8)	-1143	-1931	-2603	-672	-788
10. Излишек (недостаток) функционирующего капитала (5-8)	-1143	-1931	-2603	-672	-788
11. Излишек (недостаток) общих источников формирования оборотных средств (7-8)	-993	-1831	-2573	-742	-838
Тип финансовой устойчивости	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)		

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: не менее 0,1. В ООО «Сфера-Сервис» данный показатель значительно выше нормы.

Индекс постоянного актива – это отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала компании. Он равен 0, так как внеоборотные активы у компании отсутствуют. Можно отметить высокую финансовую устойчивость компании ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг.

Однако имеется тенденция к ухудшению показателей.

Вычисление показателей обеспеченности запасов источниками формирования ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг. показывает кризисное финансовое состояние за все три года (Таблица 18).

Таблица 19 – Анализ оборачиваемости ООО «Сфера-Сервис» в 2017-2019 гг.

Показатель	Значение			Изменение 2018 г. / 2017 г.	Изменение 2019 г. / 2018 г.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		
Оборачиваемость оборотных средств	1,998	2,078	1,937	0,080	-0,141
Оборачиваемость запасов	2,236	2,280	2,166	0,045	-0,114
Оборачиваемость дебиторской задолженности	21,647	27,889	25,516	6,242	-2,373
Оборачиваемость кредиторской задолженности	7,997	6,090	4,406	-1,907	-1,684
Оборачиваемость активов	1,997	2,078	1,937	0,081	-0,141
Оборачиваемость собственного капитала	2,741	3,222	3,482	0,481	0,260

Показатель оборачиваемости ООО «Сфера-Сервис» показывают деловую активность компании. Исходя из показателей полученных в таблице 19 оборачиваемость оборотных средств недостаточна и за 2017-2019 гг. уменьшилась на 0,061. Оборачиваемость запасов также незначительно снизилась. Оборачиваемость дебиторской задолженности существенно выросла в 2018 г. по сравнению с 2017 г., а 2019 г. – несколько снизилась. Оборачиваемость активов и кредиторской задолженности недостаточна для компании данной отрасли и также имеет тенденцию к снижению (Таблица 19).

На основании расчета коэффициентов оборачиваемости далее можно рассчитать периоды оборачиваемости отдельных видов активов и пассивов ООО «Сфера-Сервис».

Периоды оборачиваемости исследованных активов и пассивов компании очень велики и увеличиваются, так как постепенно падает выручка

ООО «Сфера-Сервис» (Таблица 20).

Таблица 20 – Анализ периодов оборачиваемости ООО «Сфера-Сервис» в 2017-2019 гг.

Показатель	Значение, дней			Изменение	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Период оборачиваемости оборотных средств	182,7	175,6	188,4	-7,0	12,8
Период оборачиваемости запасов	163,3	160,1	168,5	-3,2	8,4
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	16,9	13,1	14,3	-3,8	1,2
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	45,6	59,9	82,8	14,3	22,9
Период оборачиваемости активов	182,8	175,6	188,4	-7,1	12,8
Период оборачиваемости собственного капитала	133,1	113,3	104,8	-19,9	-8,5

По результатам анализа было выявлено, что ООО «Сфера-Сервис» имеет недостаточную платежеспособность и финансовую устойчивость, компания за 2018 г. и 2019 г. получила чистый убыток от своей деятельности.

### **3. Разработка мероприятий по совершенствованию финансово-экономического состояния ООО «Сфера - Сервис»**

#### **3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Сфера-Сервис»**

В результате проведенного анализа финансового состояния в ООО «Сфера-Сервис» были выявлены отрицательные факторы:

- чистый убыток ООО «Сфера-Сервис» в 2018 и 2019 гг.;
- необходимость повышения оборачиваемости активов;
- недостаточная ликвидность активов ООО «Сфера-Сервис»;
- наличие значительных непроизводственных затрат в ООО «Сфера-Сервис».

Оптимальное применение материальных ресурсов является одним из главных факторов увеличения реализации и снижения себестоимости выпускаемых товаров, что приводит к росту прибыли.

Одним из условий безостановочной работы производства выступает своевременное обеспечение материальными ресурсами.

Руководствуясь вышесказанным можно сделать некоторые выводы.

Увеличение выпуска объемов продукции влекут и рост необходимости в материально-производственных запасах (МПЗ). В результате анализа показателей деятельности исследуемой компании можно сказать, что наблюдается значительное улучшение в управлении запасами. Однако, в 2019 г. обнаружен перерасход основных видов МПЗ, от которых зависит бесперебойная работа компании. Это вызвало весомые негативные последствия, вплоть до понесения ООО «Сфера-Сервис» убытков. Для исключения таких негативных последствий в ООО «Сфера-Сервис» в дальнейшем необходимо совершенствовать управление материальными запасами.

Важнейшим условием для совершенствования управления

материальными ресурсами является снижение их затрат на единицу продукции, снижение материалоёмкости.

Не нужно оставлять без внимания тот факт, что грамотное управление запасами ООО «Сфера-Сервис» может в полной мере привести к ускорению оборачиваемости капитала, чем повысит его доходность, уменьшит текущие затраты и высвободит из текущего оборота часть капитала, успешно вложив его в другие активы.

Управление запасами – важная задача любой компании. Но высокий уровень запасов потребует замораживания значительных средств.

Решение этого вопроса в каждый момент времени практически определяет судьбу компании — получит оно сегодня прибыль или нет; будет жить через полгода или закроется, как 95% неудачных стартапов. Поэтому вопросами что заказывать, где, когда и в каких объемах, занимается самый квалифицированный персонал, а иногда и директор ООО «Сфера-Сервис».

Это отнимает массу времени и энергии, но, к сожалению, не гарантирует успеха.

Для управления запасами по каждой категории нужно выполнять обязательный перечень действий:

- прогнозировать потребности в запасах на определенный период;
- определять оптимальные размеры запасов;
- определять интервалы времени между заказами;
- контролировать продажи и текущие запасы;

На большинстве компаний для управления запасами используется опыт менеджеров по снабжению, которые на основании объема потребления в прошлом периоде пытаются прогнозировать будущий спрос. Они стремятся к тому, чтобы график пополнения запасов на складе был как можно ближе к идеальному. Иногда запасы существенно превышают плановый уровень, иногда падают до нуля. Время пополнения – колеблется. Доля неликвидов на складах легко может достигать 50%. Даже незначительные отклонения существенно вредят бизнесу. Их устранение способно увеличить прибыль на

200%.

Обеспечить достаточный уровень наличия без излишков невозможно, если применяется ручной метод управления запасами, особенно, основанный на прогнозах. Когда персонал компании ограничен в оборотных средствах и получает противоречащие друг другу требования от покупателей и руководства, он может выбрать неправильные приоритеты. При большой номенклатуре товаров значительный вклад в продажи может вносить так называемый “длинный хвост”, на который всегда смотрят скептически.

Программа управления запасами WA-SCM предназначена для управления запасами и поставками, обеспечивая необходимый уровень наличия без излишков.

Область применения программы:

- управление запасами материалов, комплектующих и сырья производственных компаний;
- управление закупом компаний;
- управление дистрибуцией готовых изделий производственными и оптовыми компаниями (центральный склад, региональные склады, точки продаж).

С таким помощником как WA-SCM менеджеры будут реже ошибаться, ведь программа сама реагирует на тенденции.

В условиях дефицита оборотных средств WA-SCM подскажет, запас каких товарных позиций можно не пополнять (и какое время) без существенного влияния на прибыль. Баланс запасов и закупок можно изменить как в сторону гарантированного наличия, так и в сторону экономии оборотных средств. WA-SCM обеспечивает легкую настройку на любой тип товаров: высоко- и низкооборотчиваемые, часто требуемые запчасти, материалы с малым сроком хранения и другие.

В своих расчетах WA-SCM опирается на данные о запасах в том формате, который используется в компании в настоящее время. Программа WA-SCM выполнена в виде облачного сервиса. Благодаря гибкому API,

WA-SCM может интегрироваться с любыми системами учета или ERP. Не надо будет внедрять новое программное обеспечение для управления запасами, обучать персонал и менять его обычную среду для работы.

Кроме того в ООО «Сфера-Сервис» следует организовать систему бюджетирования. Бюджетирование представляет собой процесс управления бюджетом и включает составление смет, их распределение и корректировку в соответствии с произошедшими изменениями. Бюджетирование целесообразно вести в крупных компаниях: им занимаются сотрудники нескольких отделов, деятельность которых координирует руководство.

В целях поддержания высокого уровня финансового состояния компании можно рекомендовать ряд предложений по формированию внутренней финансовой стратегии.



Рисунок 8 - Стратегические задачи разработки финансовой политики

Формирование стратегических целей финансовой деятельности компании является важнейшим этапом стратегического планирования,

главной задачей которого является максимизация его рыночной стоимости.

На основе финансовой стратегии определяется финансовая тактика компании по конкретным направлениям его деятельности (Рисунок 8).

Разработка финансовой политики компании строится на основе анализа его финансового состояния. На основе данных анализа финансового состояния осуществляется разработка всех направлений финансовой политики, и от того, насколько качественно проведен анализ, зависит эффективность разрабатываемых и принимаемых управленческих решений.

Таблица 21 - Мероприятия по управлению ликвидностью

Внедряемое мероприятие	Сущность мероприятия
Платежный календарь	Он поможет эффективнее планировать денежные поступления и выплаты для контроля наличия денежных средств на счетах компании
Оценка времени наибольшего притока денежной наличности	Необходимо определить временной интервал поступления денежных средств для выяснения возможности смещения денежного потока в необходимое направление
Контроль за «возрастом» дебиторской задолженности	Выявление наиболее рискованной задолженности и принятие оперативных мер по ее погашению
Контроль за состоянием кредиторской задолженности	Мониторинг своевременности расчетов с поставщиками, кредиторами, бюджетом и внебюджетными фондами
Расширение форм оплаты	Внедрение различных систем, предусматривающих авансы, скидки и тому подобное

В иерархии целей компании лидирующее положение занимает получение дохода. Из-за падения объема продаж компания недополучило определенную долю дохода. Этот факт свидетельствует о том, что необходимо либо увеличивать объем предлагаемых услуг, путем увеличения своей доли на рынке, либо сокращать постоянные затраты.

Завоевание большой доли рынка невозможно без тщательного его изучения. В связи с этим можно порекомендовать компании привлечь на работу опытного специалиста в области маркетинга и рекламы, расширить спектр оказываемых услуг и повысить качество сервисного обслуживания.

В целях поддержания высокого уровня финансового состояния ООО «Сфера-Сервис» можно рекомендовать ряд предложений по формированию внутренней финансовой стратегии (Таблица 21).

Формирование стратегических целей финансовой деятельности компании является важнейшим этапом стратегического планирования, главной задачей которого является максимизация его рыночной стоимости.

На основе финансовой стратегии определяется финансовая тактика компании по конкретным направлениям его деятельности.

Стратегическими задачами разработки финансовой политики компании являются:

- максимизация чистого дохода компании;
- оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости компании;
- обеспечение прозрачности финансового состояния компании для инвесторов, собственников, кредиторов;
- достижение инвестиционной привлекательности компании;
- создание эффективного механизма управления;

Разработка финансовой политики компании строится на основе анализа его финансового состояния. На основе данных анализа финансового состояния осуществляется разработка всех направлений финансовой политики, и от того, насколько качественно проведен анализ, зависит эффективность разрабатываемых и принимаемых управленческих решений.

В иерархии целей компании лидирующее положение занимает получение дохода. Из-за падения объема продаж компания недополучило определенную долю дохода. Этот факт свидетельствует о том, что необходимо либо увеличивать объем предлагаемых услуг, путем увеличения своей доли на рынке, либо сокращать постоянные затраты.

Завоевание большой доли рынка невозможно без тщательного его изучения. В связи с этим можно порекомендовать ООО «Сфера-Сервис» привлечь на работу опытного специалиста в области маркетинга и рекламы,

расширить спектр оказываемых услуг и повысить качество сервисного обслуживания.

Руководству компании в этом случае все усилия финансовой политики нужно направить на его реструктуризацию и модернизацию, то есть необходимо:

- избавиться от «лишних» активов;
- ускорить оборачиваемость средств и высвобождение ресурсов;
- поддерживать наиболее перспективные направления своей деятельности;
- разработать новые направления и виды продукции и услуг.

Помимо этого ООО «Сфера-Сервис» следует проводить ряд мероприятий по управлению ликвидностью:

- составлять платежный календарь, то есть планировать денежные поступления и выплаты для контроля наличия денежных средств на счетах компании;
- провести оценку времени наибольшего притока денежной наличности, то есть определить временной интервал поступления денежных средств для выяснения возможности смещения денежного потока в необходимое направление;
- организовать контроль за соблюдением договорных обязательств;
- наладить контроль за «возрастом» дебиторской задолженности, то есть выявление наиболее рискованной задолженности и принятие оперативных мер по ее погашению;
- проводить контроль за состоянием кредиторской задолженности, то есть за своевременностью расчетов с поставщиками, кредиторами, бюджетом и внебюджетными фондами;
- расширить формы оплаты и способы расчетов с клиентами.

Автоматизируя проведение анализа финансового состояния, компания ООО «Сфера-Сервис» получает неоспоримые преимущества, что благоприятным образом сказывается на повышении эффективности

управления. Кроме того, она во много раз усилит свою систему внутреннего контроля.

Чтобы определить перечень мероприятий, необходимых для корректировки показателей платежеспособности, предстоит:

- выяснить, какие именно индикаторы отклоняются от нормы;
- определить балансовые показатели, чьи изменения спровоцировали их ухудшение;
- уточнить причины этих изменений;
- определить мероприятия по улучшению балансовых показателей.

Даже в кризисных условиях не все показатели платежеспособности бывают ниже нормальных значений. К примеру, абсолютная ликвидность может быть в норме, а показатель текущей ликвидности при этом существенно ниже допустимого значения, и наоборот. (Рисунок 9)



Рисунок 9 - Методы улучшения финансового состояния

Однако, если из четырех индикаторов платежеспособности хотя бы два

значительно сократились в одном исследуемом периоде, это может свидетельствовать о неверной финансовой стратегии компании, неэффективных сделках и пр. Как показывает практика, при оценке платежеспособности компаний, в отношении которых открыто дело о банкротстве, выясняется, что среди четырех индикаторов как минимум два ниже нормативных значений.

Чтобы нормализовать уровень платежеспособности в целом по компании, понадобится:

- улучшить коэффициенты ликвидности (сократить краткосрочные обязательства и увеличить размер ликвидных активов);
- стабилизировать показатель обеспеченности активами (достичь оптимального соотношения собственного и заемного капитала компании);
- повысить степень платежеспособности по текущим обязательствам (сократить краткосрочные долги и увеличить среднемесячную выручку);
- улучшить коэффициенты ликвидности.

Сокращение индикаторов ликвидности (абсолютной и текущей) может быть вызвано:

- резким ростом кредиторской задолженности и краткосрочных займов;
- существенным уменьшением денежных средств, дебиторской задолженности, основных средств и нематериальных активов на балансе компании.

Сократить краткосрочные обязательства поможет целый комплекс мероприятий, в рамках которых предстоит:

- ранжировать по срочности погашения задолженность перед контрагентами и сотрудниками компании, а также долги по краткосрочным кредитам и займам);
- выбрать источники выплат текущих долгов;

- скорректировать условия сотрудничества с контрагентами;
- пересмотреть условия работы персонала компании.

Увеличить размер ликвидных активов поможет оптимизация всего имущества компании, а именно следующие мероприятия:

- внеплановая инвентаризация основных средств и запасов;
- продажа или сдача в аренду непрофильных активов;
- нормирование запасов или пересчет действующих нормативов, продажа лишних товарно-материальных ценностей;
- сокращение отсрочки платежа покупателям и заказчикам;
- ужесточение контроля дебиторской задолженности и порядка ее взыскания.

Стабилизировать показатель обеспеченности компании активами. Причинами сокращения этого показателя могут быть рост доли заемного капитала и уменьшение ликвидного имущества на балансе компании. Поэтому мероприятия по его корректировке схожи с теми, что проводят для улучшения коэффициентов ликвидности

Кроме того, на будущее будет нелишним определить оптимальное соотношение собственного и заемного капитала компании и отслеживать соблюдение этой пропорции).

Повысить степень платежеспособности по текущим обязательствам. Этот показатель может ухудшиться из-за значительного роста краткосрочных долгов или (и) значительного падения среднемесячной выручки. Поэтому кроме мероприятий по снижению текущих долгов потребуется оптимизация основной деятельности. Для этого предстоит:

- уточнить причины спада выручки;
- провести анализ безубыточности компании;
- выбрать способы активизации основной деятельности, например, запланировать перепрофилирование производства, сокращение нерентабельных направлений и пр.

Чтобы определить, по каким причинам снизилась платежеспособность,

необходимо проанализировать, как менялись статьи баланса (доля дебиторской и кредиторской задолженностей и др.), выручка компании. Далее следует действовать по плану:

- создать платежный комитет;
- пересмотреть приоритетность платежей;
- утвердить новые правила согласования заявок на оплату;
- сократить количество платежных дней;
- проверить все договоры, заключенные за последние три месяца;
- провести инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженностей;
- пересмотреть условия сотрудничества с поставщиками и покупателями.

### **3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий**

Внедрение WA-SCM и системы бюджетирования в бизнес-процесс ООО «Сфера-Сервис», должно привести к следующим результатам:

- дефицит уменьшится на 10%, уровень доступности товаров вырастет до 95%;
- увеличение прибыли на 15-20%;
- уровень запасов снизится на 30%.

В соответствии с этим главными задачами совершенствования управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью ООО «Сфера-Сервис» на этот период являются:

- обеспечение финансово-экономической устойчивости;
- улучшение и стабилизация качества работ и услуг;
- полное использование имеющихся производственных мощностей;
- дальнейшая автоматизация систем управления;
- вывод непрофильных активов.

В таблице 22 показаны прогнозируемые результаты описанной выше стратегии совершенствования управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью ООО «Сфера-Сервис».

Таблица 22 - Стратегия совершенствования управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью ООО «Сфера-Сервис»

Период	Мера	Результат
I - II кварталы 2021 года	1 этап сокращения кредиторской задолженности на 10%	Увеличение выручки на 7%, увеличение платежеспособности
III квартал	Увеличение объемов оказания услуг. Работа с дебиторской задолженностью и ее сокращение, рост оборачиваемости активов	Увеличение темпов роста выручки от оказания услуг, увеличение чистой прибыли на 12%.
III - IV кварталы	2 этап погашения кредиторской задолженности и прочих займов на 15%	Увеличение коэффициентов ликвидности, снижение темпов сокращения текущей ликвидности, увеличение финансовой устойчивости компании.

Следовательно, в результате совершенствования управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью ООО «Сфера-Сервис» по этапам, указанным в таблице 22, предполагаются следующие изменения в структуре активов и пассивов фирмы на 2020 г.:

- погашение кредиторской задолженности на 15%;
- снижение дебиторской задолженности;
- увеличение денежных средств.

При составлении прогнозной отчетности ООО «Сфера-Сервис» использовался метод прогнозирования основанный на пропорциональной зависимости (Таблица 23).

Таблица 23 - Прогноз бухгалтерского баланса ООО «Сфера-Сервис»

Показатели	2019 г.	Прогноз
------------	---------	---------

Запасы	6890	5523
Дебиторская задолженность	585	528
Денежные средства	230	1445
Итого оборотные активы	7705	7496
Итого имущества	7705	7496
Уставный капитал	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4277	4576
Итого собственный капитал	4287	4586
Заемные средства	30	30
Кредиторская задолженность	3388	2880
Итого краткосрочные обязательства	3418	2910
Итого источников	7705	7496

На основании полученного прогнозного баланса проведен расчет изменения показателей платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Сфера-Сервис» (Таблица 24).

Таблица 24 - Прогнозные показатели платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Сфера-Сервис»

Показатели	2019 г.	Прогноз	Изменение
1. Коэффициент текущей ликвидности	2,254	2,576	0,322
2. Коэффициент промежуточной ликвидности	0,238	0,678	0,440
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,067	0,497	0,429
4. Коэффициент автономии	0,556	0,612	0,055

Внедрение рекомендаций в финансовую и хозяйственную деятельность ООО «Сфера-Сервис» приведет к росту коэффициентов абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности, и росту коэффициента автономии компании. При этом показатели финансовой устойчивости ООО «Сфера-Сервис» все равно остаются низкими. Однако постепенное применение разработанной финансовой стратегии должно привести к нормализации финансовой устойчивости компании.

## Заключение

Оценка финансово-экономических показателей компании определяется существующими в ее распоряжении активами, структурой обязательств и капитала компании, а также ее способностью адаптироваться к изменениям в среде функционирования. Оценка финансово-экономических показателей компании показывает уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала компании, а также уровень эффективности их использования.

В работе проведен анализ финансово-экономических показателей ООО «Сфера-Сервис».

Деятельность ООО «Сфера-Сервис» относится к сфере торговли. Материалоотдача в ООО «Сфера-Сервис» в 2017 г. составляла 1,408, в 2018 г. – 1,315, в 2019 г. – 1,307. Уменьшение данного показателя является отрицательным фактором, хотя снизилась она незначительно.

В структуре себестоимости продаж ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг., преобладают материальные затраты их доля в 2017-2019 гг. изменялась незначительно и колебалась в размере 82-84%. Расходы на оплату труда компании составили 12-13% затрат. Выручка ООО «Сфера-Сервис» в 2017 г. составила 13811 т. р., в 2018 г. – 15060 т. р., в 2019 г. – 14927 т. р. Рост выручки в 2018 г. составил 1249 т. р. или 9,0%, уменьшение в 2019 г. – 133 т. р. или 0,9%. В 2018-2019 гг. выручка выросла по сравнению с 2017 г. вследствие роста заказов на товары компании.

Себестоимость оказанных услуг ООО «Сфера-Сервис» за 2017 г. была равна 13717 т. р., в 2018 г. – 15273 т. р., в 2019 г. – 14775 т. р. В 2018 г. себестоимость выросла на 1556 т. р. или на 11,3%, в 2019 г. упала на 498 т. р. или 3,3%.

В результате в 2017 г. ООО «Сфера-Сервис» была получена валовая прибыль и прибыль от продаж в сумме 94 т. р. В 2018 г. компания получила

валовый убыток в сумме 213 т. р., а в 2019 г. – снова валовую прибыль и прибыль от продаж 152 т. р.

Рентабельность продаж и рентабельность продукции в 2017 г. и 2019 г. были очень низкими, а в 2018 г., в связи с полученным убытком от продаж, – отрицательными.

Общая сумма имущества ООО «Сфера-Сервис» на конец 2018 г. составила 7247 т. р., что на 332 т. р. или 4,8% больше, чем в 2017 г. Общая сумма имущества ООО «Сфера-Сервис» на 31 декабря 2019 г. составила 7705 т. р., при этом она выросла по сравнению с 2018 г. на 458 т. р. или 6,3%.

В составе имущества ООО «Сфера-Сервис» на конец 2019 г. основную долю занимают оборотные активы (а в их составе запасы ООО «Сфера-Сервис»). Доля запасов на конец 2017 г. составляла 89,3%, на конец 2018 г. – 91,1%, на конец 2019 г. – 89,4%.

В структуре пассивов ООО «Сфера-Сервис» преобладающую роль играет нераспределенная прибыль (на конец 2017 г. – 72,7%, на конец 2018 г. – 64,4%, на конец 2019 г. – 55,5%). Доля нераспределенной прибыли снизилась на 17,2%. Напротив выросла доля кредиторской задолженности с 25,0% в 2017 г. до 44,0% в 2019 г.

Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Сфера-Сервис» на конец 2017 г. составил 0,051, 2018 – 0,040, 2019 – 0,067. В 2018 г. он уменьшался на 0,012 по сравнению с 2017 г., в 2019 г. вырос на 0,028 по сравнению с 2018 г. При этом все три года он в компании ниже нормы. Коэффициент быстрой ликвидности ООО «Сфера-Сервис» на конец 2017 г. составил 0,391, 2018 г. – 0,250, 2019 г. – 0,238. Снижение коэффициента в 2018 г. составило 0,142, в 2019 г. – 0,011.

Коэффициент текущей ликвидности ООО «Сфера-Сервис» на конец 2017 г. составил 3,682, 2018 г. – 2,817, 2019 г. – 2,254. Он превышает норму, однако снизился по сравнению с 2017 г.

Исходя из полученных результатов, можно охарактеризовать ликвидность баланса ООО «Сфера-Сервис» в 2019 г. как недостаточную, так

как соотношение активов и обязательств не соответствует принятым нормативным значениям. Погасить кредиторскую задолженность возможно только при реализации значительной части запасов компании.

Вычисление показателей обеспеченности запасов источниками формирования ООО «Сфера-Сервис» за 2017-2019 гг. показывает кризисное финансовое состояние за все три года.

Показатель оборачиваемости ООО «Сфера-Сервис» показывают деловую активность компании. Исходя из показателей полученных в таблице 19 оборачиваемость оборотных средств недостаточна и за 2017-2019 гг. уменьшилась на 0,061. Оборачиваемость запасов также незначительно снизилась. Оборачиваемость дебиторской задолженности существенно выросла в 2018 г. по сравнению с 2017 г., а 2019 г. – несколько снизилась. Оборачиваемость активов и кредиторской задолженности недостаточна для компании данной отрасли и также имеет тенденцию к снижению.

По результатам анализа было выявлено, что ООО «Сфера-Сервис» имеет недостаточную платежеспособность и финансовую устойчивость, компания за 2018 г. и 2019 г. получила чистый убыток от своей деятельности. В целях улучшения финансового состояния ООО «Сфера-Сервис» следует использовать платежный календарь, который позволит прогнозировать денежные поступления и платежи. Кроме того, компании следует следить за «возрастом» дебиторской задолженности, выявлять рискованных покупателей и заказчиков, внедрять различные системы оплаты, предусматривающие авансы, скидки и тому подобное.

В целях поддержания высокого уровня финансового состояния ООО «Сфера-Сервис» можно рекомендовать ряд предложений по формированию внутренней финансовой стратегии.

Формирование стратегических целей финансовой деятельности компании является важнейшим этапом стратегического планирования, главной задачей которого является максимизация его рыночной стоимости.

На основе финансовой стратегии определяется финансовая тактика

компании по конкретным направлениям его деятельности.

Стратегическими задачами разработки финансовой политики компании являются:

- максимизация чистого дохода компании;
- оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости компании;
- обеспечение прозрачности финансового состояния компании для инвесторов, собственников, кредиторов;
- создание эффективного механизма управления.

Внедрение рекомендаций в финансовую и хозяйственную деятельность ООО «Сфера-Сервис» приведет к росту коэффициентов абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности, и росту коэффициентов автономии и обеспеченности собственными оборотными средствами компании. Постепенное применение разработанной финансовой стратегии должно привести к нормализации финансовой устойчивости компании.

## Список используемой литературы

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М., Финансы и статистика, 2018. 416с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2019. 564 с.
3. Барашьян В.Ю. Финансовый менеджмент: учебник / В.Ю. Барашьян, В.Д. Бджола, Л.Г. Журавлева.- Москва: Кнорус,2019. 520с
4. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Г. Белолипецкий.- Москва: Кнорус,2018. 446с.
5. Боровиков В. И. Денежное обращение, кредит и финансы. – М.: Центр, 2018. 224с.
6. Быкадоров В. А. Финансово - экономическое состояние компании, практическое пособие - М: Приор, 2019. 386с.
7. Быкова Н. Н. Сущность понятия финансового состояния компании в трактовке разных авторов // Молодой ученый. 2016. №29. С. 369-372.
8. Вишнякова О. Н. Особенности финансового анализа в строительной компании на примере ООО «Стройэкспорт» // Молодой ученый. 2015. № 11.3. С. 15-19.
9. Гражданский Кодекс РФ (часть 1) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 16.12.2019).
10. Дмитриева М.А., Пархоменко В.Л. Пути улучшения финансового состояния компании // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2018. № 24(45). URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/45/42326>
11. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2019. С.408.
12. Кивелиус И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / И.Н. Кивелиус, Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова.- Москва: Кнорус, 2018. 254с.

13. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – Москва : Проспект, КНОРУС, 2019. 768с.

14. Косорукова И. В., Секачев С. А., Шуклина М. А. Оценка стоимость ценных бумаг и бизнеса / под ред. И. В. Косоруковой. - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2018. 904 с.

15. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Формирование стратегии финансовой безопасности корпораций // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2016. № 3. С. 42-45.

16. Любушин, Н. П. Анализ финансового состояния организации: Учебное пособие для вузов. – М.: Эксмо, 2017. 576 с.

17. Мануйленко В.В., Кабардокова Л.А. Формирование инструментария оценки проблем в управлении финансовыми ресурсами обществ с ограниченной ответственностью // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 48 (330). С. 2-18.

18. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ: Учебное пособие. Ростов н/Д.: Изд-во Рост., ун-та, 2018. 456с.

19. Масленкова, О.Ф. Оценка стоимости компании (бизнеса): учебное пособие/ О.Ф. Масленкова. – Москва:КНОРУС, 2019. 288 с.

20. Мухачева А. В. Анализ финансового состояния промышленного предприятия. Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2019. №4, С. 415-424.

21. Мухина, И.А. Экономика компании (компаний) : учеб.пособие / И.А. Мухина. – Москва : Флинта, 2017. 320 с.

22. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 01.04.2020).

23. Ольшевская, Н.А. Экономический анализ / Н.А. Ольшевская. – Москва : АСТ; Санкт-Петербург: Сова, 2019. 160 с.

24. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Эксмо, 2018. 640 с.
25. Пронина О.В. Методика анализа и оценки финансового состояния предприятия. Инновационная наука. 2020. №1. С.53-54
26. Рыбьянцева М.С., Мищенко Е.Н. Методологические подходы оценки финансового состояния предприятий. Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №1-2, С.93-96.
27. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности компании. Мн.: ИП Экоперспектива , 2019. 654 с.
28. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности компании: учебное пособие / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – Москва: Высшее образование, 2017. 384 с.
29. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е. С. Стоянова. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2019. 656 с.
30. Титов В.И. Экономика предприятия / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2018. 416 с.
31. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (компаний): учебное пособие / Е.Б. Тютюкина. – Москва : Дашков и К , 2017. 544 с.
32. Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / Г.Е. Кобринского [и др.]; под. общ. ред. Г.Е. Кобринского, М. К. Фисенко. – 2-е изд., испр. – Минск: Вышэйшая школа, 2019. 348 с.
33. Харсеева А. В. Подходы к изучению финансового состояния предприятия // Теория и практика общественного развития. - 2018. - №2.
34. Храмова Е.А., Мельникова А.А. Методологический подход к оценке финансового состояния организации // Достижения науки и образования. - 2017. - №4 (17).

**Приложение А**  
**Бухгалтерский баланс ООО «Сфера-Сервис» на 31 декабря 2019г.**

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 20 19 г.

Организация <u>ООО "Сфера-Сервис"</u>	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	31	12	19	0710001
Вид экономической деятельности	ИНН				48158360
<u>Торговля машинами, приборами и аппаратурой</u>	по ОКВЭД 2				6382021480
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКПФ/ОКФС				46.69.9
<u>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ</u>	по ОКЕИ	12300	16		
Единица измерения: тыс. руб.					384
Местонахождение (адрес)	445000, Самарская область, г. Тольятти, ул. Борковская, д. 59				

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 20 19 г.	На 31 декабря 20 18 г.	На 31 декабря 20 17 г.
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	-	-	3
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	-	-	3
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	6890	6605	6178
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	585	540	638
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	230	102	96
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	7705	7247	6912
	<b>БАЛАНС</b>	<b>7705</b>	<b>7247</b>	<b>6915</b>

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 20 19 г.	На 31 декабря 20 18 г.	На 31 декабря 20 17 г.
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4 277	4 664	5 028
	Итого по разделу III	4287	4674	5038
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-

## Продолжение приложения А

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу IV	-	-	-
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	30	100	150
Кредиторская задолженность	3388	2473	1727
Доходы будущих периодов	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу V	3418	2573	1877
<b>БАЛАНС</b>	<b>7705</b>	<b>7247</b>	<b>6915</b>

Руководитель Зайцев Зайцев А.В.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" 31 " августа 20 19 г.



## Приложение Б

### Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера-Сервис» за 2018 г.

**Отчет о финансовых результатах**  
за Январь-Декабрь 20 18 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Организация <u>ООО "Сфера-Сервис"</u>	31	0710002	12	2018
Идентификационный номер налогоплательщика _____	48158360	48158360		
Вид экономической деятельности <u>Торговля машинами, приборами и аппаратурой</u>	6382021480	6382021480		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	46.69.9	46.69.9		
<u>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ</u>	12300	16		
Единица измерения: тыс. руб.	384	384		

Пояснения	Наименование показателя	За декабрь 20 18 г.	За декабрь 20 17 г.
	Выручка	15060	13811
	Себестоимость продаж	15273	13717
	Валовая прибыль (убыток)	-213	94
	Коммерческие расходы	-	-
	Управленческие расходы	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	-213	94
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	-	-
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	143	53
	Прибыль (убыток) до налогообложения	-356	41
	Текущий налог на прибыль	8	8
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	-364	33

## Продолжение приложения Б

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	За декабрь 20 <u>18</u> г.	За декабрь 20 <u>17</u> г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	-	-
	Справочно		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель Зайцев (подпись) Зайцев А.В. (расшифровка подписи)

" 31 " октября 20 18 г.



## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера-Сервис» за 2019 г.

**Отчет о финансовых результатах**  
за Январь-Декабрь 20 19 г.

Организация <u>ООО "Сфера-Сервис"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Торговля машинами, приборами и аппаратурой</u> Организационно-правовая форма/форма собственности <u>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ</u> Единица измерения: тыс. руб.	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД 2 _____ по ОКОПФ/ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="3">Коды</th></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">0710002</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">31</td><td style="text-align: center;">12</td><td style="text-align: center;">2019</td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">48158360</td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">6382021480</td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">46.69.9</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">12300</td><td style="text-align: center;">16</td><td></td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: center;">384</td></tr> </table>	Коды			0710002			31	12	2019	48158360			6382021480			46.69.9			12300	16		384		
Коды																										
0710002																										
31	12	2019																								
48158360																										
6382021480																										
46.69.9																										
12300	16																									
384																										

Пояснения	Наименование показателя	За декабрь 20 19 г.	За декабрь 20 18 г.
	Выручка	14927	15060
	Себестоимость продаж	14775	15273
	Валовая прибыль (убыток)	152	-213
	Коммерческие расходы	-	-
	Управленческие расходы	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	152	-213
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	-	-
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	521	143
	Прибыль (убыток) до налогообложения	-369	-356
	Текущий налог на прибыль	18	8
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	-387	-364

## Продолжение приложения В

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Форма 0710002 с. 2

ояснения	Наименование показателя	За декабрь 20 <u>19</u> г.	За декабрь 20 <u>18</u> г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	-	-
	Справочно		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель



*Закшев*

Закшев А. В.

(расшифровка подписи)

20 19 г.

