

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)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ и оценка финансового состояния предприятия

Студент

А.Д. Мурашкина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.А. Филиппова

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

Тольятти 2021

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Мурашкина Анастасия Дмитриевна.

Тема работы: «Анализ и оценка финансового состояния предприятия».

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, доцент Филиппова Ольга Александровна.

Цель исследования – совершенствование финансовой деятельности ООО «Дом.ru».

Объект исследования – ООО «Дом.ru», основным видом деятельности организации является деятельность в области связи на базе проводных технологий.

Предмет исследования – комплекс теоретических и методических проблем, связанных с диагностикой финансового состояния предприятия.

Методы исследования – сравнительно-сопоставительный анализ, метод систематизации, анализ документов организации, описательный метод, анализ результатов. Применение всех методов в комплексе позволило дать оценку деятельности организации и провести анализ деятельности ООО «Дом.ru».

Краткие выводы по бакалаврской работе: предложенные мероприятия эффективны, цель бакалаврской работы достигнута.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.1, 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 43 источников, в том числе приложений – 6, таблиц – 11, рисунков – 6.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия.....	7
1.1 Сущность, цели и задачи финансового состояния предприятия.....	7
1.2 Основные направления улучшения финансовых результатов предприятия	16
2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Дом.ru»	19
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Дом.ru»	19
2.2. Анализ финансового состояния ООО «Дом.ru»	27
3 Совершенствование деятельности по улучшению финансовых результатов ООО «Дом.ru».....	35
3.1. Анализ внешней и внутренней среды ООО «Дом.ru».....	35
3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию финансово- хозяйственной деятельности ООО «Дом.ru» и оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	39
Приложение А Организационная структура управления ООО «Дом.ru».....	54
Приложение Б Бухгалтерский баланс ООО «Дом.ru»	55
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Дом.ru»	56
Приложение Г Ликвидность баланса ООО «Дом.ru» в 2018-2020 гг.	57
Приложение Д Основные угрозы и возможности внешней среды ООО «Дом.ru»	58
Приложение Е Конкурентный анализ среды ООО «Дом.ru»	59

Введение

Темой бакалаврской работы является «Анализ и оценка финансового состояния предприятия».

Актуальность исследования заключается в том, что эффективность деятельности предприятия полностью зависит от его финансового состояния. Анализ показателей деятельности предприятия дает возможность найти недостатки в организации работы компании, устранить их, а также определить возможности улучшения и укрепления финансового состояния.

В бакалаврской работе были рассмотрены исследования, посвященные методам управления и оценки финансовых результатов. Это работы таких авторов, как: Ю.А. Бабаев, Н.А. Толкачева, Л.И. Лопатников, Т.А. Фролова, И.А. Лысов, А.А. Осмонова, О.В. Ефимова, А.Д. Шерemet, М.В. Мельник, О.Б. Бендерская, Ю.И. Шатохина и др.

Цель исследования состоит в систематизации теоретических и практических вопросов анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия, а также поиск путей их улучшения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия.
2. Провести анализ финансовых результатов деятельности ООО «Дом.гу».
3. Определить проблемы, препятствующие повышению финансовых результатов ООО «Дом.гу».
4. Предложить рекомендации по совершенствованию финансовой деятельности и улучшению финансовых результатов ООО «Дом.гу».

Объект исследования – финансовые результаты ООО «Дом.гу».

Предмет исследования – пути улучшения финансовых результатов современного коммерческого предприятия.

Методы исследования. В проведенном исследовании использовались различные научные теоретические и эмпирические методы: сравнительно-сопоставительный анализ, метод систематизации, анализ документов организации, описательный метод, анализ результатов. Применение всех методов в комплексе позволило дать оценку деятельности организации и провести анализ деятельности ООО «Дом.ru».

Информационной базой для написания отчета послужила актуальная нормативно-правовая база, а также документы организации (Устав, учетная политика, штатное расписание, правила внутреннего распорядка, Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых результатах и другие).

Практическая значимость работы заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы в деятельности коммерческого предприятия, поскольку отражают и обосновывают предложения по совершенствованию деятельности ООО «Дом.ru».

Структура исследования представлена введением, тремя разделами, заключением, списком используемой литературы и источников, приложениями.

Во введении обосновывается актуальность бакалаврской работы, выделяются цели и задачи, предмет и объект исследования.

В первом разделе рассматриваются теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия, а именно выявление сущности понятия финансового результата предприятия, а также изучение целей, методов и содержания анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Втором разделе посвящена оценке финансовых результатов деятельности ООО «Дом.ru». В разделе рассматривается общая характеристика организации, проводится анализ основных технико-экономических показателей деятельности ООО «Дом.ru» и финансового состояния организации.

В третьем разделе рассматриваются мероприятия по совершенствованию деятельности по улучшению финансовых результатов ООО «Дом.ru», а также приводится расчет их эффективности.

В заключении подводятся итоги бакалаврского исследования по всем представленным разделам.

Список используемой литературы и источников представлен 43 источниками.

1 Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия

1.1 Сущность, цели и задачи финансового состояния предприятия

В современных реалиях состояния экономической среды РФ происходит постепенное уменьшение количества прибыльных предприятий и, соответственно, увеличение убыточных. Причиной такой тенденции выступает снижение покупательной способности потребителей, а также сюда можно отнести повышение налогового давления, нестабильную экономическую ситуацию в стране, нестабильный инвестиционный климат. Следовательно, субъектам хозяйствования для поддержания конкурентных преимуществ на рынке, обеспечения будущего роста и развития необходимо своевременно и всесторонне оценить результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Понимание сущности финансового результата современными исследователями не является однозначным.

Большинство исследователей рассматривают финансовый результат как результат сравнения доходов и расходов компании. Например, Ю.А. Бабаев подчеркивает, что «величина финансового результата равна разнице между соответствующими видами доходов и расходов от основных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные» [9, с.134].

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации «ПБУ 9/99», доходами организации признается «увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [2].

В данном Положении указывается, что существуют поступления, которые не считаются доходами организации. Например, это аванс и задаток, сумма НДС, налог с продажи акцизы, погашение кредита заемщику, а также если поступления произошли по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и так далее.

По характеру, условиям получения и направлениям деятельности предприятия доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы [24, с.15]. Выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг относится к доходам от обычных видов деятельности. В свою очередь, определение выручки зависит от предмета деятельности организации. Например, если предприятие предоставляет собственные активы во временное пользование по договору аренды, то выручкой будет считаться арендная плата. К отдельно выделенным предметам деятельности также относят предоставление прав на интеллектуальную собственность и участие в уставных капиталах других организаций [25, с.6].

К прочим доходам относятся различные штрафы и неустойки; прибыль прошлых лет; поступления за предоставление в аренду / временное пользование активов предприятия, за участие в уставном капитале другой организации, за кредитование другой организации, за продажу основных средств и других активов. Кроме того, к прочим доходам необходимо относить поступления, которые связаны с предоставлением за плату прав интеллектуальной собственности, за получение прибыли от участия в совместной деятельности [2].

Не менее важен и учет расходов предприятия. Для полноценной и успешной деятельности любого предприятия важно учитывать, какие расходы обычно несет организация, почему появляется та или иная статья расходов, как их сократить без урона для основной деятельности предприятия [24, с.145]. Необходимо отметить, что в обыденных ситуациях термин «расходы» отождествляется с такими понятиями, как «затраты», «издержки», «убытки» и

«потери». В нормативных документах, например, в ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3] или в Налоговом Кодексе РФ [1] термины «расходы» и «затраты» используются как синонимы.

В соответствии с ПБУ 10/99, расходы организации представляю собой «уменьшение экономических выгод организации в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [3].

Здесь следует отметить, что не все выбытия активов из организации можно отнести к расходам. Так, например, если предприятие приобретает или создает внеоборотные активы, вкладывает средства в уставные капиталы других компаний или покупает акции и ценные бумаги (не в целях продажи), погашает кредиты и займы, вносит аванс или задаток в счет приобретения материально-производственных запасов, то эти статьи не являются расходами.

К расходам от обычных видов деятельности относят отрицательные курсовые разницы; расходы, которые были понесены организацией в связи с перечислением денежных средств в благотворительных целях, при организации различных мероприятий. Это убытки прошлых лет, штрафы за невыполнение договоров, возмещение убытков, проценты за займы и кредиты, расходы, которые возникли вследствие чрезвычайных происшествий и другие статьи расходов [3].

Подведем небольшой итог. Под доходами и расходами понимается соответственно увеличение, либо уменьшение экономических результатов, которое происходит из-за поступления или выбытия активов организации.

Основной целью любого предприятия, которое работает на рынке, является получение положительного финансового результата, который является прибыльным. Прибыль выступает в качестве движущей силы рыночной экономики и обеспечивает интересы государства, собственников и персонала хозяйствующих субъектов. Как отмечает Т.А. Фролова, «именно

поэтому необходимо постоянно повышать квалификации руководителей и финансовых менеджеров относительно методов эффективного управления, формирования и распределения прибыли в ходе деятельности предприятия» [30, с.136].

Итак, в соответствии с экономическим подходом, прибыль – это прирост капитала собственников фирмы (за исключением операций по его намеренному изменению), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств. В этом случае мы оперируем тем, что «может быть», т.е. прогнозами.

В соответствии с бухгалтерским подходом мы оперируем тем, что «есть, имеет или имело место». Определение прибыли в нем таково: «Прибыль бухгалтерская есть положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала» [4, с.125].

Прибыль от реализации продукции определяется по формуле (1):

$$P_p = V - C_{\text{пол}} \quad (1)$$

где V – выручка от реализации;

$C_{\text{пол}}$ - полная себестоимость.

Балансовая прибыль – это прибыль, полученная от всех видов деятельности. Она определяется по формуле (2):

$$\text{БП} = \text{П}_p + \text{Д}_{\text{вр}} - \text{Р}_{\text{вр}} \quad (2)$$

где $\text{Д}_{\text{вр}}$ – внереализационные доходы (аренда, полученные проценты, штрафы, положительная курсовая разница и т.д.);

$\text{Р}_{\text{вр}}$ – внереализационные расходы (уплаченные проценты, штрафы, отрицательная курсовая разница).

Чистая прибыль – это прибыль, оставшаяся после уплаты налогов. Определяется по формуле (3):

$$\text{ЧП} = \text{БП} - \text{Н}_{\text{пр}} \quad (3)$$

где $\text{Н}_{\text{пр}}$ – налог на прибыль.

За счет роста прибыли улучшается финансовое состояние и финансовая устойчивость предприятия.

Финансовый результат, по мнению А.А. Осмоновой, является – «обобщающим показателем анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных этапах его формирования» [26, с.13]. Структура и порядок формирования финансового результата представляют интерес, как для внутренних, так и для внешних пользователей финансовой отчетности: собственников (акционеров), инвесторов, кредиторов и налоговых органов.

Таким образом, в получении полноценной и достоверной информации о результатах хозяйственной деятельности предприятия заинтересовано руководство компании, внутренние и внешние пользователи: клиенты, сотрудники компании, инвесторы, клиенты. Финансовое положение компании является имиджевым инструментом, который свидетельствует об успешности управления ею. В заключение отмечаем, что система показателей

формирования финансового результата является основным показателем эффективности деятельности организации.

Целью анализа финансовых результатов деятельности предприятия является получение характеристики деятельности компании. Информация, полученная в результате анализа финансовых результатов, позволяет проанализировать потенциальные изменения ресурсов, оценить эффективность распределение денежных средств и деловую активность экономического субъекта, дать оценку о возможном изменении ресурсов организации, осуществить прогноз движение денежных потоков, и доказать эффективность использования дополнительных ресурсов [32, с.35].

По мнению А.М. Жемчугова и М.К. Жемчугова, финансовый результат предприятия должен рассматриваться в долгосрочной перспективе. Деятельность организации можно назвать эффективной:

- «если достигнутый финансовый результат выше уровня, достигнутого конкурентами,
- если прогнозируемый (расчетный) рост финансового результата в ближайшей перспективе выше уровня, достигнутого конкурентами на текущий момент (или прогнозируемого в ближайшей перспективе),
- если предприятие выделяет достаточные ресурсы на поддержку и развитие своей деятельности, правильно их использует» [19, с.40].

Исследователи отмечают, что все критерии являются необходимыми, иначе предприятие нельзя будет назвать эффективным. Исходя из этого, основными показателями эффективности являются следующие: «полученный финансовый результат; прогнозируемый рост финансового результата; ресурсы на поддержку и развитие предприятия по статьям» [19, с.41].

Кроме того, нельзя забывать и других направлениях определения эффективности предприятия. Например, важным показателем социальной эффективности организации, который влияет на устойчивое развитие бизнеса, является удовлетворенность трудом персонала.

Задача анализа отчета о финансовых результатах состоит в раскрытии причин изменения финансового результата, то есть прибыли или убытка. Для этого выполняют факторный анализ. При факторном анализе необходимо учесть, что увеличение расходов приводит к сокращению прибыли. Факторный анализ необходим для того, чтобы разобраться, какие показатели (факторы) влияют на прибыльность предприятия, и сделать выводы, как их улучшать. К примеру, прибыль от продаж имеет прямую зависимость от таких факторов как: валовый доход от продаж, структура проданных товаров или услуг, отпускные цены, себестоимость продукции [34, с.546].

На основе анализа показателей прибыли и рентабельности дается обобщающая оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приносит каждый рубль, вложенный в себестоимость продукции (4):

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_p}{C_{\text{пол}}} \times 100\% \quad (4)$$

где Π_p – это прибыль организации,

$C_{\text{пол}}$ – полная себестоимость за определенный период.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли получает компания с каждого рубля выручки и определяется по формуле (5):

$$R_{\text{прол}} = \frac{\Pi_p}{B} \times 100\% \quad (5)$$

где Π_p – это прибыль компании,

B – выручка.

Рентабельность активов помогает определить, какую сумму прибыли возвращает каждый рубль, который компания вложила в имущество. Она вычисляется по формуле (6):

$$R_{\text{акт}} = \frac{\Pi_p}{A_k} \times 100\% \quad (6)$$

где Π_p – это прибыль компании,

A_k – средняя стоимость активов организации за расчетный период.

Рентабельность капитала дает информацию о том, эффективно ли работают инвестиции в организации. Показатель вычисляется по формуле (7):

$$R_{\text{ск}} = \frac{\Pi_p}{C_k} \times 100\% \quad (7)$$

где Π_p - это прибыль компании,

C_k - средняя величина собственного капитала за расчетный период.

Для проведения оценки финансовых результатов также важно оценить финансовую устойчивость предприятия.

Рассмотрим традиционные коэффициенты, а также способы их использования для оценки финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент общей платежеспособности (автономии) — отношение собственного капитала к итогу баланса (8).

$$K = \frac{E}{A} \quad (8)$$

где K - коэффициент общей платежеспособности,

E – собственный капитал;

A – итог баланса.

Этот показатель отражает долю собственных средств в структуре капитала и в финансировании активов предприятия.

Обратный коэффициент – мультипликатор собственного капитала – определяется по формуле (9):

$$EM = A/E \quad (9)$$

где, EM - мультипликатор собственного капитала;

E – собственный капитал;

A – итог баланса.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько денежных единиц заемного капитала приходится на 1 рубль собственных средств (10):

$$K = D/E \quad (10)$$

где K – коэффициент соотношения заемных и собственных средств;

E – собственный капитал;

D – долгосрочные обязательства.

Коэффициент отношения обязательств к совокупным активам показывает долю заемного финансирования в активах предприятия (11):

$$K = D/A \quad (11)$$

где K – коэффициент отношения обязательств к совокупным активам;

E – собственный капитал;

A – активы предприятия.

Таким образом, выбор целей, методики и содержания анализа финансовых результатов зависит от особенностей его функционирования и целей, которых необходимо достичь в процессе анализа. Процесс управления финансовыми результатами необходимо осуществлять на основе экономических положений, которые отвечают условиям и особенностям на разных уровнях хозяйственной деятельности.

1.2 Основные направления улучшения финансовых результатов предприятия

Необходимость обеспечения эффективной деятельности организаций определяет обострение конкурентной борьбы, путем создания комплексной системы управления финансовыми результатами. Такой подход предполагает наличие совокупности действий по решению вопросов планирования, распределения и использования финансовых результатов компании. Комплексное управление финансовыми результатами способствует своевременному устранению выявленных недостатков в осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, обеспечению финансовой устойчивости предприятия.

Факторы, которые оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты предприятия – это финансовые, производственные и коммерческие.

Что касается производственных факторов, то они связаны с объемом производства предприятий, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно-технической оснащенностью. Коммерческие факторы охватывают в широком смысле понятие маркетинга: сбыт, ценовое регулирование, реклама и так далее. Финансовые факторы включают формы расчетов, возможности привлечения кредитов, применение штрафных санкций; изучение, управление и взыскание дебиторской задолженности,

обеспечение ликвидности других активов и многое другое. Исходя из этих факторов, выделяются резервы для улучшения финансовых результатов и повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Агаркова Л.В. и И.М. Подколзина выделяют следующие направления повышения финансовых результатов организации:

- «модернизация предприятия.
- увеличение объемов выпускаемой продукции.
- производство новых видов продукции;
- автоматизация производственного процесса.
- расширение рынков сбыта» [6, с.81-82].

Все из перечисленных способов обладают как преимуществами, так и недостатками. Например, модернизация производства требует больших капитальных и временных вложений, но, с другой стороны, обеспечивает повышение качества работы и продукции. В ситуации растущего рынка эффективным методом является увеличение объемов выпускаемой продукции. Одновременно с этим направлением необходимо расширять рынки сбыта.

Частой проблемой финансовой деятельности предприятия является низкая прибыль. Как уже ранее было отмечено, основной целью любого предприятия, которое работает на рынке, является получение положительного финансового результата, который является прибыльным.

Любое изменение производства несет за собой ввод новых направлений производства, переориентация рынков сбыта, разработка и вывод на рынок новых коммерческих предложений. Цель диверсификации – поддержать устойчивое развитие организации, обеспечить стабильное положение в ситуации кризиса, увеличить прибыль, избежать банкротства [18, с.220]. В рамках диверсификации реализуются следующие мероприятия:

- модернизация существующих производственных мощностей, повышение их производительности,

- вывод непрофильных активов (продажа или сдача в аренду),
- разработка и внедрение новых производственных направлений,
- вывод на рынок дополнительные услуги, как сопутствующие основному производству, так и не связанные с ним.

Таким образом, были рассмотрены основные направления повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Финансовое состояние организации, в первую очередь, зависит от грамотности принятия управленческих решений. Для того чтобы в современных условиях эффективно управлять финансовым состоянием организации, необходимо предусматривать построение соответствующих систем обеспечения управления, знать наиважнейшие механизмы формирования финансовых результатов и использовать методы анализа и планирования.

Подводя итог первой главы, следует отметить, что было выяснено, что разработкой теоретических основ финансовых результатов предприятия занимались многие ученые в сфере экономического анализа. Все внутренние и внешние факторы финансовых результатов предприятия тесно взаимосвязаны. Кроме того, они оказывают различное влияние на предприятие. На показатели финансовых результатов также влияют финансовые, производственные и коммерческие факторы. Изучение взаимосвязи различных показателей финансовых результатов помогает вовремя обнаружить отрицательные тенденции, происходящие на предприятии, а также вовремя разработать соответствующие мероприятия по совершенствованию деятельности организации. В этом важен комплексный подход, который предполагает наличие совокупности действий по решению вопросов планирования, распределения и использования финансовых результатов компании.

2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Дом.гу»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «Дом.гу»

Общество с ограниченной ответственностью «Дом.гу» (в дальнейшем именуемое «Общество») создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом № 14-ФЗ от 08.02.1998 г. «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Место нахождения Общества и юридический адрес: Пролетарский пер., 22, Сызрань, Самарская обл., 446026.

ООО «Дом.гу» руководствуется в своей деятельности Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими законодательными актами Российской Федерации. Общество руководствуется в своей непосредственной деятельности Уставом.

ООО «Дом.гу» считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации, имеет расчетный и иные счета в учреждениях банков, печать и штамп со своим наименованием и указанием места нахождения Общества, бланки установленного образца, а также может иметь зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации. Основным видом деятельности ООО «Дом.гу» является деятельность в области связи на базе проводных технологий.

Компания «Дом.гу», которая является провайдером кабельного телевидения, а также телевидения с использованием интернета, установкой домофонов и камер видеонаблюдения в г. Сызрань. Миссия организации звучит следующим образом: «Управляйте услугами легко, где бы вы не были».

Целью ООО «Дом.гу» является максимизация прибыли, повышение эффективности деятельности, распространение услуг компании в другие

регионы страны, предоставление качественного интернета и цифрового телевидения по честным тарифам.

На предприятии действует линейно-функциональная организационная структура управления. Каждый орган управления или исполнитель специализирован на выполнении отдельных видов деятельности.

Организационная структура управления ООО «Дом.ru» представлена в приложении А.

Руководитель занимается организацией финансовой деятельности предприятия, направленной на обеспечение финансовыми ресурсами, сохранности и эффективности использования основных фондов и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, своевременности платежей по обязательствам в государственный бюджет, поставщикам и учреждениям банков.

Заместитель директора руководит структурными подразделениями ООО «Дом.ru», организует деятельность компании в соответствии с поставленными целями и задачами. Контролирует все процессы, организует бесперебойную работу организации. Также выполняет функции по подбору профессионального персонала, разрабатывает системы мотивации. Контролирует соблюдение трудовой дисциплины, организует обучение сотрудников. Проводит переговоры со стратегическими партнерами и заказчиками.

Заместитель директора находится в прямом подчинении генерального директора. Следующие руководители направлений подчиняются заместителю директора:

- технический директор,
- главный бухгалтер,
- коммерческий директор.

Технический директор проводит эффективное руководство телекоммуникационными проектами, непосредственно управляет рабочими. Специалист производит предпроектную и проектную подготовку, организует

расчет объемов работ по технической документации различных этапов, согласует смету с руководством. На этапе работы с заказчиком отработывает все вопросы по деятельности рабочих, а также вопросов, которые связаны с изменениями объемов работ, с возможными отклонениями. Технический директор подготавливает всю необходимую документацию (инструкции, сертификаты, доступы и так далее), регулярно предоставляет отчеты руководителю и заказчику.

У технического директора в подчинении находятся следующие работники:

- специалисты по строительно-монтажным работам,
- специалисты по техническому обслуживанию и контролю качества,
- специалисты технической поддержки и диспетчеры.

Бухгалтерию возглавляет главный бухгалтер, который непосредственно подчиняется заместителю директора и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской и налоговой отчетности.

В подчинении у главного бухгалтера находится бухгалтер-экономист, который работает с первичной документацией, осуществляет бухгалтерский учет, анализ и аудит, ведет отчетность предприятия, анализирует текущую деятельность предприятия в рамках своей компетенции, принимает участие в разработке финансовой и экономической политике организации.

Коммерческий директор проводит переговоры с партнерами и клиентами, участвует в финансовом, маркетинговом планировании ООО «Дом.ru», формирует каналы дистрибьюции, принимает участие в разработке ценовой политики компании, координирует деятельность предприятия в процессе продвижения услуг компании на рынке. Он руководит менеджером по рекламе и PR, менеджерами по продажам, а также является руководителем уборщика служебных помещений.

Менеджер по рекламе и PR занимается разработкой маркетинговой стратегии предприятия и осуществляет ее. Основные виды деятельности: разработка рекламной и PR-кампании, работа с подрядчиками, ведение страниц компании в социальных сетях, организация мероприятий, медиарилейшнз. Менеджер по рекламе и PR производит мониторинг тональности информации о компании в СМИ и интернет-ресурсах, способствует созданию информационного фона, который оказывает положительное влияние на имидж ООО «Дом.ru».

Менеджер по продажам является сотрудником офиса, одновременно выполняя функции администратора. Сотрудник занимается поиском и привлечением новых клиентов, принимает заявки, поступающие на контактные номера ООО «Дом.ru», проводит переговоры и заключает договоры с заказчиками. Менеджер по продажам осуществляет жизнедеятельность офиса компании, соблюдает требования инструкций и регламентов, составляет плановую отчетность.

Ведение бухгалтерского учета возложено на главного бухгалтера ООО «Дом.ru». В деятельности компании используются первичные учетные документы, составленные по унифицированным формам.

В бухгалтерской отчетности последствия изменения учетной политики отражаются перспективно. Бухгалтерский учет ведется с применением журнала учета хозяйственных операций. Данный регистр ведется и хранится на магнитных носителях. По завершении отчетного периода распечатывается. Промежуточная бухгалтерская отчетность в ООО «Дом.ru» не составляется. Бухгалтерский учет ведется в упрощенной форме.

Важно отметить, что в компании есть документы, которые относятся к обязательным: Правила внутреннего трудового распорядка, Положение о защите персональных данных, Положение об оплате труда, личные карточки сотрудников, штатное расписание.

Штатное расписание в ООО «Дом.ru» закрепляет должностной состав работников организаций с указанием должностных окладов, регулирует

соотношение разных категорий специалистов, устанавливает фонд заработной платы организации в целом за месяц. Документ имеет унифицированную форму № Т-3.

Рассмотрим динамику основных финансовых показателей ООО «Дом.ру».

Основой для проведения финансового анализа ООО «Дом.ру» стали следующие данные: Бухгалтерский баланс за 2020 г. (Приложение Б); Отчет о финансовых результатах за 2020 г. (Приложение В). Анализ финансового состояния предприятия является одним из ключевых моментов его оценки, так как служит основой понимания истинного положения предприятия. Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Дом.ру» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные финансовые результаты деятельности ООО «Дом.ру» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Изменение показателя			
				2018-2019 гг.		2019-2020 гг.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1.Объем реализации продукции (выручка), тыс. руб.	16488	22769	22052	6281	38,1	-717	-3,1
2.Себестоимость, тыс. руб.	15271	20702	19715	5431	35,6	-987	-4,8
3.Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1217	2067	2337	815	69,8	270	13,1
4.Прочие доходы, тыс. руб.	4	27	28	23	575	1	3,7
5.Прочие расходы, тыс. руб.	107	232	139	125	116,8	-93	-40,1
6.Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	1075	1812	2178	737	68,6	366	20,2
7.Чистая прибыль, тыс. руб.	909	1579	1955	670	73,7	376	23,8
8.Рентабельность продаж, %	7,4	9,1	10,6	1,7	22,9	1,5	16,5
9.Затратоемкость, %	92,6	90,9	89,4	-1,7	-1,8	-1,5	-1,7

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
10.Численность рабочих, чел.	20	23	22	3	15	-1	-4,3
11.Выработка на одного работающего, тыс. руб.	824,4	989,9	1002,4	165,5	20,1	12,5	1,3
12.Фонд заработной платы работающих, тыс. руб.	3189	3432	3960	243	7,6	528	15,4
13.Фондоотдача	3,9	3,3	3,0	-0,6	-15,4	-0,3	-9,1
14.Фондоемкость	0,3	0,3	0,3	0	0	0	0

Рост объема продаж в 2019 году увеличился по сравнению с 2018 годом на 38,1%. Выручка в общем объеме выросла за год на 6281 тысяч рублей. В 2020 году объем реализуемой продукции снизился на 3,1% (на 717 тыс. рублей).

Себестоимость продаж в 2019 году по сравнению с 2018 годом выросла на 35,6%, в 2020 году показатель, напротив, снизился на 4,8%, в общем объеме – на 987 тыс. рублей.

На рисунке 1 представлена динамика выручки и себестоимости продукции ООО «Дом.гу».

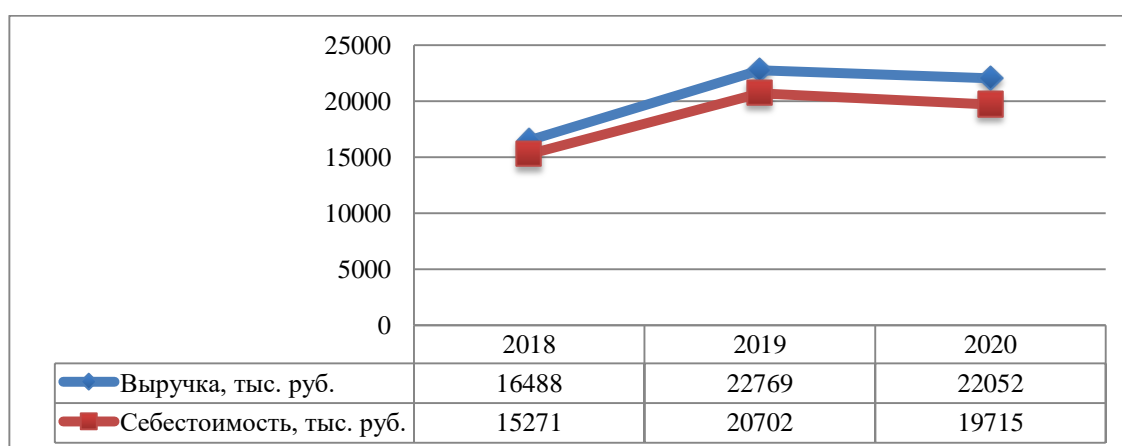


Рисунок 1 – Динамика объема продаж и себестоимости продукции ООО «Дом.гу» в 2018-2020 гг.

Прибыль от реализации продукции в 2019 году возросла на 69,8% и составила 2067 тыс. рублей. В 2020 году также наблюдался рост прибыли на 13,1%, в абсолютном изменении – на 270 тыс. рублей. Прибыль до налогообложения также выросла: на 68,6% в 2019 году, на 20,2% в 2020 году.

В 2020 году снизился показатель прочих расходов на 40,1%, прочие доходы выросли несущественно – на 3,7%.

Темп прироста чистой прибыли в 2019 году составил 73,7% по сравнению с 2018 годом. В 2020 году прирост чистой прибыли составил 23,8%.

На рисунке 2 представлена динамика показателей прибыли ООО «Дом.ru».

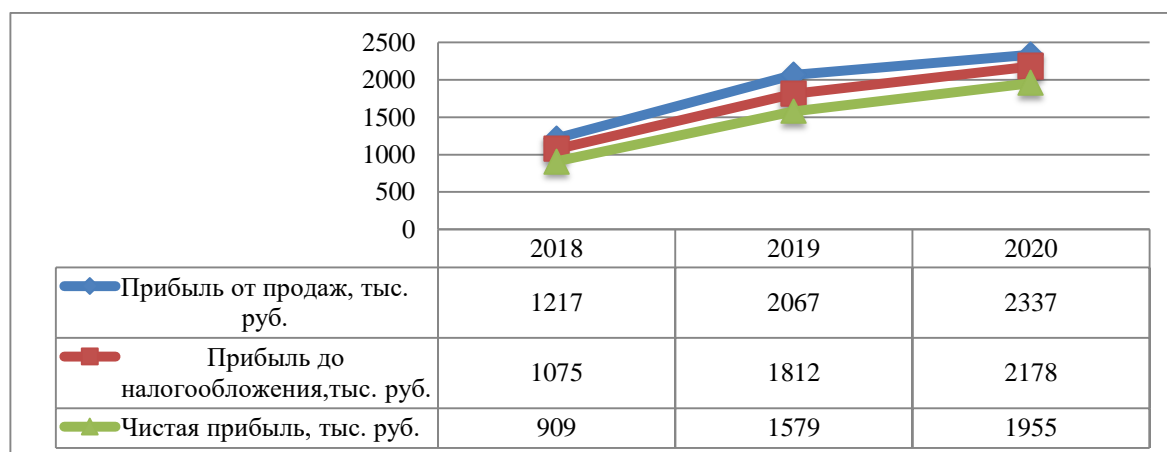


Рисунок 2 – Динамика прибыли ООО «Дом.ru» в 2018-2020 гг.

Положительный фактором является рост рентабельности продаж. Так, в 2018 году этот показатель составлял 7,4%, а в 2020 году он составляет 10,6%. Общий прирост рентабельности продаж за 3 года составил 43,2%.

Кроме того, снизился показатель затратоемкости продукции ООО «Дом.ru» на 3,5% за 3 исследуемых года. В 2020 году затратоемкость продукции составила 89,4%. Важно отметить, что низкий уровень затратоемкости позволяет предприятию получить конкурентные преимущества на потребительском рынке, свободнее осуществлять его ценовую политику.

Показатель фондоотдачи, напротив, снизился на 9,1% в 2020 году и на 15,4% в 2019. Снижение фондоотдачи говорит о том, что темпы роста стоимости основных средств увеличилась больше, чем темпы роста выпуска продукции. Показатель фондоемкости остается на одном уровне в течение трех исследуемых лет.

Кроме того, необходимо отметить рост выработки на одного работающего в 2019 году по сравнению с 2018 годом – он составил 20,1%. Но в 2020 году показатель увеличился незначительно – всего на 1,3%.

В таблице 2 представлены основные компоненты себестоимости продуктов ООО «Дом.гу». Анализ издержек и порядка расчета плановых затрат на производство и реализацию продукции является важным элементом контроля деятельности ООО «Дом.гу», так как дает возможность получить полную информацию для управления затратами производства, создать необходимые условия для их последовательного снижения на всех участках организации.

Таблица 2 – Себестоимость продукции ООО «Дом.гу»

Издержки	2018, тыс. руб.	2019, тыс. руб.	2020, тыс. руб.
1.Заработная плата	3189	3432	3960
2.Расходы на страховые отчисления	956,7	1029,6	1188
3.Амортизация ОС	2290	2484,2	2557,2
4.Накладные затраты	3054	3105,3	3078
5.Расходы по оплате услуг присоединения	2443,3	3024,1	3124,5
6.Расходы по оплате услуг по пропуску трафика	1336,5	2242,1	2265,8
7.Оплата за электроэнергию	1832,5	2978,6	3054,4
8.Расходы по оплате товаров, работ и услуг сторонних организаций	118,5	2055,6	271,5
9.Прочие расходы	50,5	350,5	215,3
10.Итого полная себестоимость	15271	20702	19715

Самые емкие расходы ООО «Дом.гу» – это расходы на электроэнергию, обеспечение работы каналов связи, разработку программного обеспечения и расходы по его амортизации, на закупку основных средств в виде различного

сетевого оборудования, а также его амортизацию, расходы на заработную плату сотрудников. Накладные расходы включают административные расходы.

Таким образом, отмечаем, что за три исследуемых года существенно выросло число расходов на заработную плату и страховые выплаты. Кроме того, произошел рост расходов на амортизацию основных средств, на оплату услуг присоединения и оплату услуг по пропуску трафика. За счет роста тарифов выросла сумма оплаты за электроэнергию. Таким образом, эти статьи затрат являются основными при определении тарифов на интернет-услуги для клиентов ООО «Дом.ру».

Таким образом, была рассмотрена краткая характеристика предприятия, организационная структура управления ООО «Дом.ру», а также должностные обязанности сотрудников компании. Кроме того, был проведен анализ основных финансовых показателей ООО «Дом.ру». Были рассмотрены основные финансовые результаты деятельности ООО «Дом.ру». Отмечаем, что за 3 исследуемых года финансовые показатели деятельности организации улучшились, о чем свидетельствует увеличение чистой прибыли, повышение рентабельности продаж, снижение затроемкости продукции.

2.2. Анализ финансового состояния ООО «Дом.ру»

Проведение анализа начнем с расчета показателей рентабельности предприятия. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Можно отметить, что в 2019 году произошел рост всех показателей рентабельности по сравнению с 2018 годом. В свою очередь, в 2020 году произошло снижение рентабельности собственного капитала на 5,6%, рентабельности внеоборотных активов на 22,8% и рентабельности активов на 3,7%. Рентабельность продаж и рентабельность активов по сравнению с 2019 годом, напротив, увеличилась.

Таблица 3 – Показатели рентабельности ООО «Дом.гу» в 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Изменение показателя			
				2018-2019 гг.		2019-2020 гг.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1.Рентабельность продаж, %	7,4	9,1	10,6	1,7	22,9	1,5	16,5
2.Рентабельность собственного капитала, %	16,6	25,2	23,8	8,6	51,8	-1,4	-5,6
3.Рентабельность текущих активов, %	21,4	23,2	26,9	1,8	8,4	3,7	15,9
4.Рентабельность внеоборотных активов, %	17,4	32,9	25,4	15,5	89,1	-7,5	-22,8
5.Рентабельность активов, %	9,6	13,6	13,1	4,0	41,7	-0,5	-3,7

В целом, показатели рентабельности ООО «Дом.гу» являются довольно высокими, так как одновременно растет чистая прибыль предприятия и ее активы.

На рисунке 3 представлена динамика основных показателей рентабельности ООО «Дом.гу».

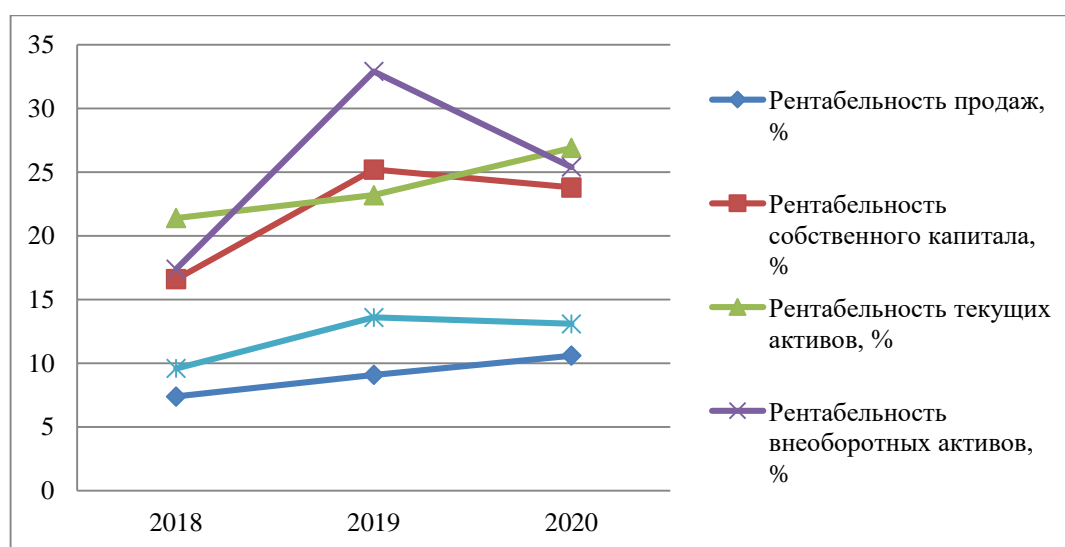


Рисунок 3 – Динамика показателей рентабельности ООО «Дом.гу» в 2018-2020 гг.

Показатели рентабельности ООО «Дом.ру» являются довольно высокими, так как одновременно растет чистая прибыль предприятия и ее активы. Несмотря на это, уменьшилась выручка предприятия, что говорит о необходимости подробного исследования эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Дом.ру» и разработки мероприятий по ее повышению.

Далее проведем общий анализ структуры баланса ООО «Дом.ру» (таблица 4).

Таблица 4 – Анализ структуры баланса ООО «Дом.ру» в 2018-2020 гг.

Показатели	2018		2019		2020		Отклоне ние	Темп прироста, %
	Сумм а, тыс. руб.	уд.вес, %	Сумм а, тыс. руб.	уд.вес, %	Сумм а, тыс. руб.	уд.вес, %		
АКТИВЫ	9487	100	11597	100	14966	100	3369	29,1
Матерные внеоборотны е активы	5232	55,1	4791	41,3	7704	51,5	2913	60,8
Запасы	3124	32,9	5766	49,7	5893	39,4	127	2,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	113	1,2	68	0,6	223	7,7	155	227,9
Финансовые оборотные активы	1019	10,7	971	8,4	1146	1,4	175	18,0
ПАССИВЫ	9487	100	11597	100	14966	100	3369	29,1
Капитал и резервы	5491	57,9	6263	54,0	8218	54,9	1955	31,2
Долгосрочны е заемные средства	344	3,6	327	2,8	682	4,6	355	108,6
Краткосрочн ые заемные средства	883	9,3	883	7,6	773	5,1	-110	-12,5
Кредит-я зад-сть	2769	29,2	4124	35,6	5294	35,4	1170	28,4

На рисунке 4 представлена структура имущества ООО «Дом.ру» в 2020 году.

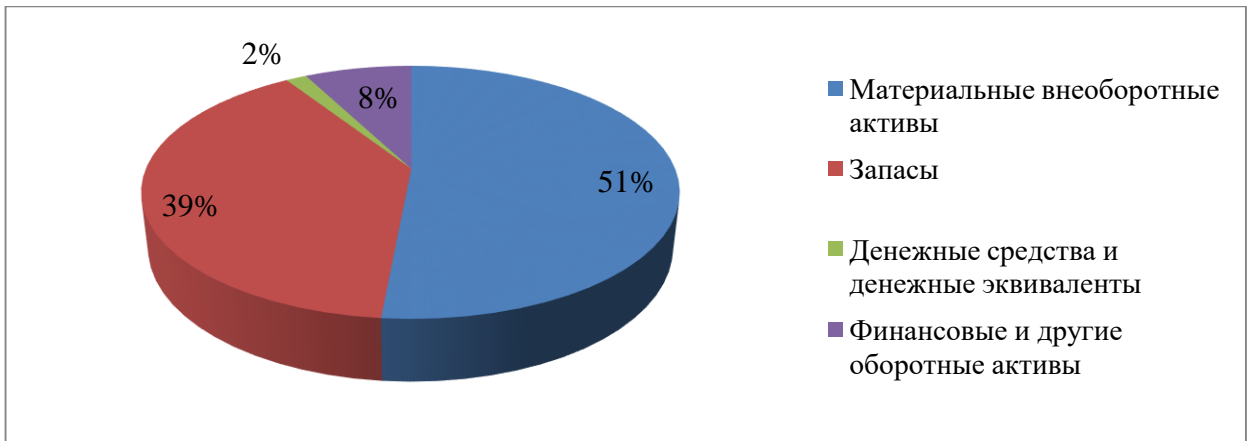


Рисунок 4 – Структура актива баланса ООО «Дом.ру» за 2020 г.

Таким образом, в ООО «Дом.ру» основным источником имущества являются материальные внеоборотные активы. Темп прироста внеоборотных активов в 2020 году составил 60,8%. Также в структуре активов 39,4% занимают запасы предприятия. В 2020 году на 227,9% вырос показатель денежных средств и денежных эквивалентов, а доля финансовых и других оборотных активов, напротив, уменьшилась до 1,4 в структуре актива.

На рисунке 5 представлена структура пассива баланса ООО «Дом.ру» в 2020 году.

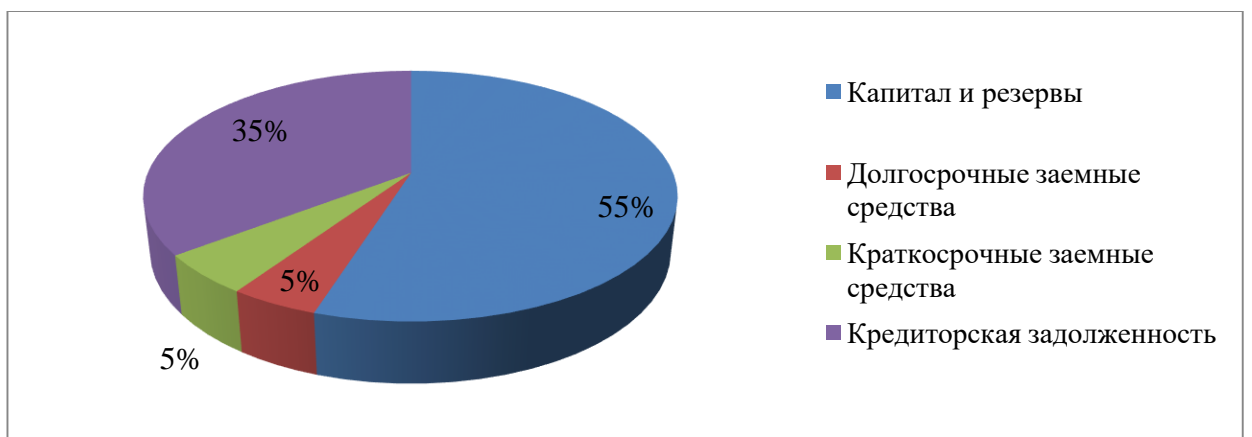


Рисунок 5 – Структура пассива баланса ООО «Дом.ру» в 2020 г.

Основная доля в структуре пассивов приходится на капитал и резервы, что является положительным показателем. В 2020 году их число выросло на 31,2%. В 2020 году на долю кредиторской задолженности пришлось 35,4% от общей величины валюты баланса, на заемные средства долгосрочных обязательств – 4,6%. Рост долгосрочных заемных средств и кредиторской задолженности сигнализирует о проблемах в организации связанных с управлением финансами.

Проанализируем ликвидность баланса ООО «Дом.гу» за 2018-2020 гг. Расчеты представим в приложении Г.

Анализируя показатели ликвидности ООО «Дом.гу» за 2018-2020 гг., видим, что у предприятия в 2019-2020 гг. было недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств.

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств. В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств на протяжении 2019-2020 гг.

Медленно реализуемые активы на протяжении анализируемого периода покрывают долгосрочные пассивы. Труднореализуемые активы в 2019-2020 гг. меньше постоянных пассивов, т.е. минимальное условие финансовой устойчивости соблюдается. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов, у ООО «Дом.гу» в 2020 году не выполняется только одно.

Таким образом, баланс организации в анализируемом периоде является ликвидным.

Показатели платежеспособности ООО «Дом.гу» за 2018-2020 гг. представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ платежеспособности и кредитоспособности ООО «Дом.ru» в 2018-2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение	Темп прироста, %
1. Коэффициент текущей ликвидности (К1)	1,4	1,2	1	-0,2	-16,7
2. Коэффициент критической ликвидности (К2)	0,3	0,08	0,29	0,21	262,5
3. Коэффициент абсолютной ликвидности (К3)	0,3	0,08	0,29	0,21	262,5

В 2018-2020 гг. нормативному значению не соответствовал коэффициент критической ликвидности. Это значит, что предприятие не сможет погасить текущие обязательства, если ситуация станет критической.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2020 году соответствует нормативному значению. Это означает, что ООО «Дом.ru» сможет погашать текущие (краткосрочные) обязательства с помощью денежных средств, средств на расчетный счетах и краткосрочных финансовых вложений. Коэффициент текущей ликвидности в 2018-2020 гг. находится в норме, что говорит о возможности покрывать текущие (краткосрочные) обязательства только за счёт оборотных активов, но нужно отметить, что показатель в 2020 году снизился на 16,7%.

В таблице 6 представлен анализ финансовой устойчивости ООО «Дом.ru».

Таблица 6 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Дом.ru» в 2018-2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение	Темп прироста, %
Коэффициент автономии	0,52	0,54	0,55	0,01	1,6
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,89	0,85	0,82	-0,03	-3,5
Коэффициент маневренности	0,31	0,29	0,15	-0,14	-48,3
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	0,32	0,31	0,20	-0,11	-35,5
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	1,45	1,42	0,94	-0,48	-33,8

На рисунке представлена динамика финансовой устойчивости ООО «Дом.ru» в 2018-2020 гг.

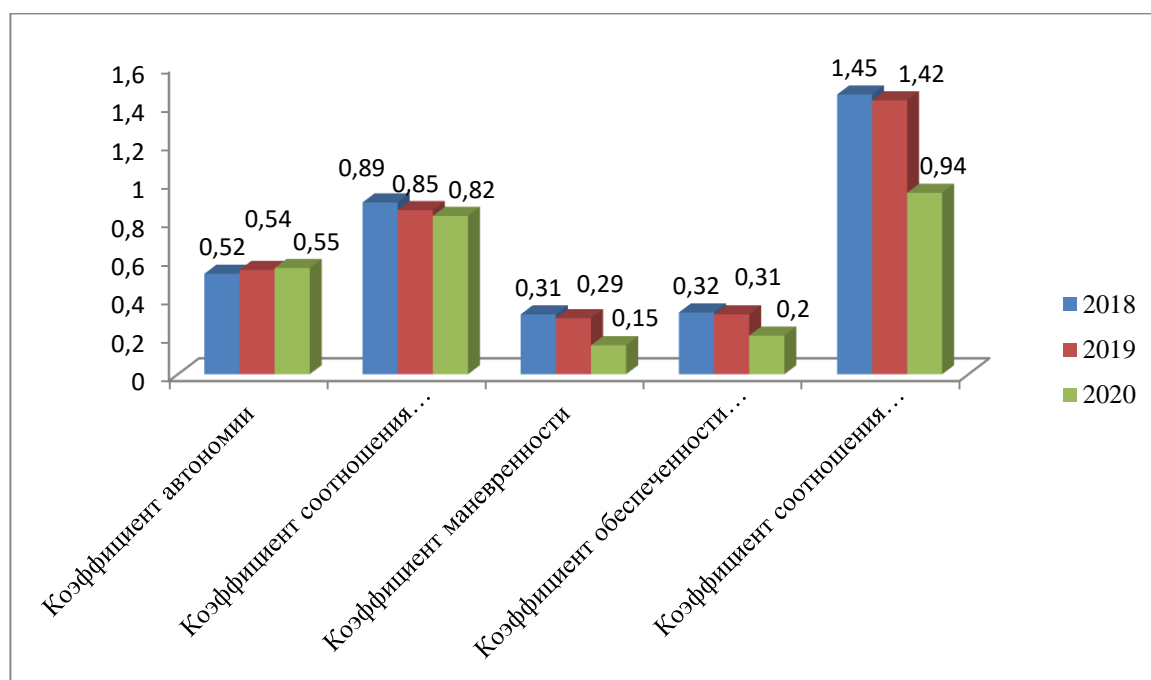


Рисунок 6 – Динамика финансовой устойчивости ООО «Дом.ru» в 2018-2020 гг.

Значение коэффициента автономии (при норме 0,5) показывает, что компания способна рассчитываться по всем имеющимся обязательствам, используя собственные резервы. Значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств показывает, что организация находится в неустойчивом состоянии, присутствует риск банкротства из-за преобладания заемного капитала над собственным.

Коэффициент маневренности показывает способность компании поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства из собственных источников. Значение коэффициента маневренности в 2020 году (при норме 0,2-0,5) показывает, что ООО «Дом.ru» находится в неустойчивом финансовом положении.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами показывает степень покрытия запасов собственными средствами,

а также потребность в привлечении заемных средств. При норме 0,6-0,8 и выше, данный показатель в ООО «Дом.ru» является крайне низким.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств в 2019 году соответствовал норме, но в 2020 году показатель снизился на 33,8%, что говорит о преобладании «тяжелой» структуры имущества. В исследуемом периоде практически все показатели финансовой устойчивости ООО «Дом.ru» не соответствуют нормативным.

По результатам анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Дом.ru» можно сделать вывод о том, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении. К негативным тенденциям также можно отнести рост дебиторской задолженности и кредиторской задолженности.

В результате проведенного исследования нами были выявлены следующие проблемы в организации:

- снижение выручки в 2020 году на 3,1%,
- снижение рентабельности собственного капитала на 5,6%, рентабельности внеоборотных активов на 22,8% и рентабельности активов на 3,7% в 2020 году,
- рост долгосрочных заемных средств и кредиторской задолженности в общей структуре баланса,
- у предприятия недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств.

Таким образом, необходимо разработать мероприятия по улучшению финансовых результатов и по повышению эффективности деятельности ООО «Дом.ru».

3 Совершенствование деятельности по улучшению финансовых результатов ООО «Дом.ru»

3.1. Анализ внешней и внутренней среды ООО «Дом.ru»

Одной из важнейших характеристик отрасли провайдерских услуг можно назвать высокую степень зависимости от развития информационно-коммуникационных технологий. Отрасль характеризуется преобладанием на рынке предоставления услуг интернета крупных провайдеров, которые охватывают более 70% всех абонентов России. Так, по данным информационно-аналитического агентства TelecomDaily, основными провайдерами широкополосного доступа сегодня являются следующие компании: «Ростелеком», «ЭР-Телеком», МТС, «Вымпелком» и ТТК.

В свою очередь, число абонентов фиксированного интернет-доступа (ШПД) в России по итогам 2020 года достигло отметки в 34,3 млн абонентов, прирост по итогам четвертого квартала составил 250 тыс. домохозяйств. Темпы роста отрасли по сравнению с 2019 годом снижаются, что связано с большим количеством акций и специальных предложений, которые предлагали операторы связи в период самоизоляции. Но, так как многие абоненты перешли к удаленной учебе и работе, спрос на наличие фиксированного интернет-доступа является высоким. Степень проникновения широкополосного доступа в интернет в сегменте частных лиц в России по итогам 2020 года оценивается в 61%.

На сегодняшний момент в России действуют 15–16 крупных операторов, абонентская база которых насчитывает десятки тысяч пользователей. Остальные компании, в основном, являются локальными, охватывая один или несколько регионов. Специалисты отмечают, что в 2021 году наметилась тенденция монополизации рынка провайдерских услуг, что связано с ростом требований клиентов к качеству и стабильности доступа в интернет, а также со снижением покупательской способности граждан в условиях пандемии.

Во внешней среде отрасли предоставления услуг интернета и телевидения существенное влияние оказывают следующие факторы:

1. Политические (государство и законодательные акты).
2. Экономические (общая экономическая ситуация в стране и в мире, деятельность конкурентов, поставщиков, партнеров).
3. Технологические (развитие информационно-коммуникационных технологий).
4. Социально-культурные (потребительские предпочтения).

В приложении Д приведены основные угрозы и возможности внешней среды ООО «Дом.ru», исходя из указанных критериев.

В телекоммуникационной индустрии, как и в любой отрасли экономики, конкуренция выражается пятью силами Портера: угрозой появления новых интернет-провайдеров; способностью поставщиков и покупателей торговаться; угрозой появления аналогичных услуг; соперничеством между собой уже имеющихся провайдеров. Рассмотрим влияние пяти сил на отрасль.

Угроза появления новых интернет-провайдеров.

В условиях пандемии коронавируса вырос потребительский спрос на качественные интернет-услуги. Доходы отрасли, в свою очередь, снизились, несмотря на то, что число абонентов домашнего интернета в России в 2020 год увеличилось и достигло 33,9 млн пользователей. Кроме того, рынок провайдерских услуг в настоящий момент стремится к монополизации, когда небольшие компании не могут соперничать с крупными провайдерами, которые охватывают более 70% рынка. Важным барьером при входе в отрасль является потребность в капитале. Легче войти на рынок интернет-услуг будет российским или международным компаниям, имеющим определенный сформировавшийся бренд и капитал, которые могут позволить проводить гибкую ценовую политику при высоких стандартах обслуживания.

Угроза появления аналогичных услуг.

Для сегмента фиксированного доступа в интернет заменителем является мобильный интернет, который распространяется стремительными темпами.

Кроме того, растут его технологические возможности – скорость мобильного интернета позволяет смотреть видео, скачивать файлы и так далее. Поэтому данный сегмент может представлять реальную угрозу для компаний, предоставляющих только услуги фиксированного доступа в интернет.

Соперничество между собой уже имеющихся интернет-провайдеров.

Рассматриваемая нами компания «Дом.ru» ориентируется на рынок провайдерских услуг города Тольятти и Сызрани. Рассмотрим основных конкурентов ООО «Дом.ru» в городе Тольятти: Ростелеком, Билайн, ИнфоЛада, Другой Телеком, Metromax, Айдо Телеком, Utel Network.

Наглядно рассмотрим информацию о конкурентах и их услугах по следующим критериям: стоимость подключения; максимальная скорость интернета; ассортимент тарифных планов; наличие рекламного сопровождения; программы лояльности; наличие эксклюзивных технологий подключения (приложение E).

В свою очередь, стоимость подключения услуги «Интернет» в ООО «Дом.ru» составляет от 500 до 1000 рублей в месяц. Максимальная скорость интернета составляет 30 Мбит/с. Количество тарифных планов по услуге «Интернет» - 3 штуки. Программ лояльности в компании нет, социальные сети активно не ведутся, реклама не используется. Таким образом, рассматриваемая нами компания значительно отстает от большинства представленных конкурентов по различным критериям.

Сильными сторонами ООО «Дом.ru» являются следующие: использование современных технологий, удовлетворенность сотрудников политикой компании, разумная ценовая политика, наличие различных тарифов, высокое качество предоставляемых услуг.

Способность поставщиков торговаться.

Интернет-провайдер является оператором связи, поэтому ему необходимы специальные лицензии, выдающиеся государственными органами. Также провайдер обязан сдать узел связи в Роскомнадзор и получить официальную регистрацию в реестре операторов связи и разрешение

на эксплуатацию. Таким образом, основные проблемы могут быть связаны с ограничением деятельности провайдеров непосредственно государством. Кроме того, давление на провайдеров в рамках ценовой политики могут оказывать компании-производители оборудования, необходимого для осуществления деятельности.

Способность покупателей торговаться.

Как уже было ранее сказано, в настоящее время покупателем важно качество, скорость предоставляемых интернет-услуг. Важную роль играет также сервисное обслуживание. Покупатели могут отказываться от дополнительных сервисов провайдера в связи со снижением покупательской способности. Небольшой провайдер может противостоять давлению крупных провайдеров, если будет иметь конкурентоспособный сайт, активно использовать инструменты онлайн-маркетинга, контекстную рекламу, а также предлагать конкурентоспособную ценовую политику, оказывать качественные услуги, иметь высокий уровень сервиса.

Таким образом, на рынке провайдерских услуг действуют пять сил, действие которых следует учитывать при разработке конкурентных стратегий и формирования ассортимента. Процесс формирования конкурентных преимуществ включает в себя определение основных характеристик целевых сегментов рынка и разработку соответствующих конкурентных стратегий. Рынок интернет-услуг в России является растущим, что говорит о позитивных перспективах ООО «Дом.ru» при наличии конкурентоспособной стратегии.

Для определения целевого сегмента ООО «Меди Союз» в первую очередь необходимо отобрать критерии сегментации. Для сегментации потребителей услуг интернета предлагается использовать ряд критериев: цели пользования интернетом, требования к тарифному плану, требования к ценовой политике провайдера, половой признак, возрастной признак, место проживания.

Наиболее предпочтительным вариантом конкурентной стратегии небольшого регионального провайдера является стратегия фокусирования, основанная на дифференциации по одному-двум сегментам.

Для ООО «Дом.ru» определены следующие предпочтительные сегменты аудитории:

1. Мужчины и женщины 25-60 лет, которые выбирают «честный» интернет, опираясь на реальную указываемую скорость.

2. Жители частного сектора города Тольятти, которые хотят получить качественный и быстрый интернет по средней ценовой категории.

Таким образом, были рассмотрены факторы внутренней и внешней среды ООО «Дом.ru», определены предпочтительные сегменты аудитории. Были определены перспективы развития ООО «Дом.ru» с учетом возможностей рынка. На данный момент ООО «Дом.ru» значительно отстает от большинства представленных конкурентов по различным критериям.

3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности ООО «Дом.ru» и оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Основная деятельность ООО «Дом.ru» заключается в предоставлении кабельного телевидения и интернета. Решение хозяйственных задач подразумевает наличие большого количества процессов.

Бизнес-процессы, учитывающие доходы и расходы на предприятии, называют вспомогательными или обслуживающими. Для достижения стратегических целей, оценки влияния на выручку предприятия тех или иных управленческих решений, мониторинга важнейших показателей деятельности предприятия, а также для обеспечения оптимального финансирования хозяйственной деятельности необходимо оценивать финансовые бизнес-процессы. Кроме того, исследование финансовых бизнес-процессов позволяет рационально использовать средства предприятия и облегчать процесс

зарабатывания денег другими структурами – отделом продаж, маркетинга, логистики и других.

Решение этих задач определено следующими процессами:

- планирование и анализ хозяйственной деятельности предприятия,
- управление финансовыми средствами предприятия и их потоками,
- краткосрочное и долгосрочное планирование доходов и расходов компании,
- управление оборотными средствами,
- ведение бухгалтерского и налогового учета,
- взаимодействие с инвесторами, кредиторами, клиентами и партнерами по финансированию деятельности организации и ее проектов,
- контроль и управление затратами,
- вычисление себестоимости проектов.

Важное направление изыскания резервов увеличения прибыли – сокращение затрат на проведение работ. К примеру, снижение затрат с введением электронного документооборота.

В настоящий момент для учета доходов и расходов, а также автоматизации других бизнес-процессов в компании ООО «Дом.ру» используется информационная система «1С:Комплексная автоматизация 8».

На наш взгляд, в настоящее время в ООО «Дом.ру» действующая информационная система не способна решать необходимые для данного бизнеса задачи.

Основные причины перехода на другое программное обеспечение:

- 1) необходимость централизации производственного, управленческого, финансового учета, устранение дублирования функций персонала;
- 2) недостаточная реалистичность общего бюджета доходов и расходов предприятия;

3) отсутствие единого информационного пространства для работы сотрудников в части планирования календарных планов, доходов и сроков выполнения задач вызывает сложности и снижает оперативность формирования необходимых отчетов;

4) необходимость повышения эффективности работы в связи с новыми и сложными проектами. Для этого необходимо освободить основных исполнителей от ручной, медленной, рутинной работы, для ведения более важных рабочих процессов.

В качестве автоматизации в ООО «Дом.ru» рекомендуется установить ERP–систему, которая будет способствовать повышению эффективности работы экономиста в организации, ускорению расчетов, повышению эффективности управления финансовыми результатами. Действующая в ООО «Дом.ru» информационная система не способна решать необходимые задачи по учету доходов и расходов на предприятии.

Цель внедрения: полная автоматизация бизнес-процессов. Необходимо устранить дублирование функциональных обязанностей персонала, создать единый рабочий комплекс, позволяющий получать информацию централизованно. Основные критерии выбора ИС: полнота функционала и приемлемая стоимость внедрения, а также доступность и надежность дальнейшей поддержки системы в актуальном состоянии при изменении законодательства и бизнес-процессов предприятия.

Кроме того, пользователи программного продукта должны работать с одной базой данных; должна быть обеспечена гибкость программы для оперативного внесения изменений. Важно, чтобы информационный продукт обладал простым интерфейсом, понятным для большинства пользователей, любой профессиональной квалификации.

Также необходимо, чтобы программа была подстроена под бизнес-процессы, а не бизнес-процессы изменялись вследствие внедрения автоматизированной информационной системы. Последним критерием

является возможность ограничения прав доступа для различных категорий пользователей, что обеспечит безопасность хранения данных.

Внедрение информационной системы в ООО «Дом.гу» позволит увеличить выручку, снизить себестоимость продаж, а также увеличить чистую прибыль организации.

Кроме того, нами было выявлено, что в ООО «Дом.гу» нет программы лояльности, социальные сети активно не ведутся, реклама не используется. Исходя из этого, рассматриваемая компания значительно отстает от большинства конкурентов.

В целях повышения объема продаж в ООО «Дом.гу» предлагается внедрить бонусную систему. Совершая оплату интернета на сайте компании, клиент будет получать бонусные рубли на счет виртуальной карты (за каждые 10 реальных рублей клиент получит 1 бонусный рубль). Далее клиент сможет частично оплатить услуги компании бонусными рублями. Участие в программе будет бесплатным.

Таким образом, предложен ряд мероприятий для ООО «Дом.гу», которые позволят повысить эффективность компании: внедрение автоматизированной ERP-системы, создание бонусной программы.

Далее проведем расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Первым мероприятием, предлагаемым в рамках повышения эффективности ООО «Дом.гу» является внедрение автоматизированной ERP-системы. В таблице 7 представлены необходимые затраты на внедрение программного обеспечения «1С:ERP+PM» в организации ООО «Дом.гу».

Таблица 7 – Расходы на внедрение и пользование «1С:ERP+PM»

Статья расходов	Стоимость (рублей)
1	2
1. Стоимость лицензии на 5 рабочих мест	50 000
2. Договор информационно-технического сопровождения	5 000

Продолжение таблицы 7

1	2
3. Консультации по внедрению программного обеспечения (настройка и запуск)	34 000
4. Стоимость видимых затрат	89 000

Таким образом, стоимость внедрения и владения информационной системой составит 89 000 рублей, без учета инфляции и форс-мажоров. По данным компании «1С», внедрение ERP-системы на предприятии может помочь достичь следующих показателей (таблица 8).

Таблица 8 - Экономический эффект от внедрения ERP-решений на платформе «1С:Предприятие 8»

	Показатель эффективности	Среднее значение
Запасы и производство	Снижение объемов материальных запасов	24%
	Сокращение расходов на материальные ресурсы	17%
	Снижение производственных издержек	16%
	Снижение себестоимости выпускаемой продукции	9%
	Увеличение объема выпускаемой продукции	36%
	Рост производительности труда в производстве	33%
Оборотные средства	Рост оборачиваемости складских запасов	28%
	Сокращение дебиторской задолженности	22%
Эффективность и оперативность	Ускорение обработки заказов	75%
	Сокращение сроков исполнения заказов	26%
	Сокращение операционных и административных вопросов	17%
	Рост прибыльности	14%
Трудозатраты и отчетность	Сокращение трудозатрат в различных подразделениях	29%
	Ускорение получения управленческой отчетности	в 2,9 раза
	Ускорение подготовки регламентируемой отчетности	в 2,8 раза

Рассмотрим наиболее значимые для ООО «Дом.гу» показатели эффективности, а именно: рост прибыльности на 14%, снижение себестоимости продукции на 9%. Определим изменения основных

организационно-экономических показателей ООО «Дом.ру» в результате внедрения предложенных мероприятий (Таблица 9).

Таблица 9 – Динамика основных организационно-экономических показателей ООО «Дом.ру»

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Абсолютное изменение, (+/-)	Темп прироста, %
1.Выручка, тыс. руб.	22052	25139,3	3087,3	14
2.Себестоимость продаж, тыс. руб.	19715	17940,6	-1774,4	-9
3.Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	2337	7198,7	4861,7	208
4.Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2178	7039,7	4861,7	223,2
5.Чистая прибыль, тыс. руб.	1955	5983,7	4028,7	206,1
6.Рентабельность продаж, %	10,6	28,0	17,4	164,2

Таким образом, предложенное мероприятие может увеличить выручку ООО «Дом.ру» на 14%, снизить себестоимость продаж на 9%, а также увеличить чистую прибыль организации более чем в 2 раза. Расчеты ожидаемой экономической эффективности разработанных мероприятий обосновывают их целесообразность.

В целях повышения объема продаж в ООО «Дом.ру» предложено внедрить бонусную систему. Издержки на реализацию программы за год составят 270,5 тыс. рублей, в том числе: 50 тыс. рублей на внедрение программы (организационные расходы), 220,5 тыс. рублей – потеря прибыли за счет бонусной программы

Предполагается, что при реализации бонусной программы произойдет увеличение товарооборота на 7% или на 1543,6 тыс.рублей. Соответственно, произойдет увеличение переменных издержек обращения на 7%. Процент увеличения товарооборота выявлен, исходя из результатов по предыдущим акциям компании ООО «Дом.ру». Представим расчет эффективности в таблице 10.

Таблица 10 – Расчет эффективности реализации программы «Бонус» в ООО «Дом.ру» по сравнению с показателями 2020 года

Наименование показателя	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Откл. (+;-)	Темп прироста, %
1.Товарооборот, тыс.руб.	22052	23595,6	1543,6	7,0
2.Издержки обращения (стр. 3 + стр.4), тыс.руб.	19715	20129	414,0	2,1
3.Переменные издержки обращения, тыс.руб.	5914,5	6328,5	414,0	107,0
4.Постоянные издержки обращения, тыс.руб.	13800,5	13800,5	0	100,0
5.Издержки на реализацию программы «Бонус»	0	220,5	220,5	100
6.Прибыль от реализации товаров (стр. 1 – стр.2), тыс.руб.	2 337	3246,1	909,1	38,9

Таким образом, прибыль от реализации услуг при реализации бонусной программы увеличится на 38,9% или на 909,1 тыс. руб.

В Таблице 11 представлены сводные данные по предложенным мероприятиям.

Таблица 11 – Сводная таблица обоснования предлагаемых мероприятий

Выявленные проблемы	Причины	Мероприятия	Предполагаемый результат
Ухудшение финансовых результатов ООО «Дом.ру» в 2020 году	Действующая информационная система не способна решать задачи ООО «Дом.ру» по улучшению финансовых результатов	Внедрение автоматизированной системы управления предприятием «1С:Предприятие.8. ERP+PM».	Увеличение выручки, чистой прибыли, снижение себестоимости продаж
Отставание от конкурентов в продвижении услуг	В ООО «Дом.ру» нет программы лояльности	Внедрение бонусной системы	Увеличение прибыли от реализации услуг на 909,1 тыс. руб.

Внедрение информационной системы «1С:ERP+PM 2.0» в организации ООО «Дом.ру» позволит достичь следующих результатов:

– Повышение эффективности работы. Это сокращение траты рабочего времени, т.е. освобождение от ручной, медленной, рутинной работы, для ведения более важных рабочих процессов, достижения положительного результата и принятия управленческих решений, в первую очередь.

– Ведение управленческого учета в единой информационной системе в разрезе проектов по различным направлениям деятельности организации.

– Повышение прозрачности и достоверности информации. Снижение погрешностей в учете за счет возможностей программного обеспечения.

– Безопасное хранение данных, что особенно актуально для любого вида бизнеса, в том числе, и связанного с предоставлением интернет-услуг.

– Оперативность взаимодействия отделов. Информация, требующая незамедлительной обработки, станет доступной сразу всей организации, что увеличит скорость ее мониторинга, анализа и исправления.

– У руководства появится возможность видеть комплексную картину работы компании, анализируя показатели на любом этапе бизнес-процесса даже с мобильного устройства.

– Обеспечение оперативного получения актуальной финансовой информации.

Таким образом, внедрение информационной системы поможет достичь главной цели любой коммерческой организации – увеличить совокупные доходы. Появится единое информационное пространство для работы сотрудников в части планирования календарных планов, доходов и сроков выполнения задач, будет обеспечено оперативное получение актуальной финансовой информации стейкхолдерами.

Внедрение бонусной системы позволит увеличить выручку предприятия, а также прибыль от реализации услуг. Кроме того, ожидается положительный имиджевый эффект, благодаря увеличению потребительской удовлетворенности.

Заключение

Информация, полученная в результате анализа финансовых результатов, позволяет всем заинтересованным пользователям сделать вывод о том, насколько эффективна деятельность данной организации и насколько оправданы и выгодны вложения в ее активы. Поэтому оценка финансовых результатов важна для предприятия любой хозяйственной формы.

Целью выпускной квалификационной работы являлась систематизация теоретических и практических вопросов оценки финансовых результатов деятельности предприятия, а также поиск путей их улучшения.

Для достижения поставленной цели был решен ряд задач, в том числе были рассмотрены теоретические основы оценки финансовых результатов деятельности предприятия, проведен комплексный анализ финансовых результатов деятельности ООО «Дом.ru», определены проблемы, препятствующие повышению финансовых результатов ООО «Дом.ru», предложены рекомендации по совершенствованию финансовой деятельности и улучшению финансовых результатов ООО «Дом.ru».

По результатам первой главы было выяснено, что финансовый результат является комплексным показателем, обобщающим все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и определяющим ее эффективность. Целью анализа финансовых результатов деятельности предприятия является получение характеристики деятельности компании, которая позволит всем заинтересованным пользователям сделать вывод о том, насколько эффективна деятельность данной организации и насколько оправданы и выгодны вложения в ее активы.

Во второй главе была дана оценка финансовых результатов ООО «Дом.ru». Рассматриваемая компания является провайдером кабельного телевидения и интернета в Тольятти и Сызрани. Целью ООО «Дом.ru» является максимизация прибыли, повышение эффективности деятельности, распространение услуг компании в другие регионы страны, предоставление

качественного интернета и цифрового телевидения по честным тарифам. На предприятии действует линейно-функциональная организационная структура управления.

Во время анализа внешней и внутренней среды ООО «Дом.ru» было выявлено, что компания значительно отстает от большинства представленных конкурентов по таким критериям, как: максимальная скорость интернета, наличие или отсутствие бонусных программ, количество тарифных планов, использование инструментов продвижения.

В результате проведенного исследования нами были выявлены следующие проблемы в организации, снижающие показатели финансовых результатов в ее деятельности:

- снижение выручки в 2020 году на 3,1%,
- рост долгосрочных заемных средств и кредиторской задолженности в общей структуре баланса,
- несоответствие показателя коэффициента критической ликвидности нормативному значению,
- у предприятия недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств,
- снижение рентабельности собственного капитала на 5,6%, рентабельности внеоборотных активов на 22,8% и рентабельности активов на 3,7% в 2020 году,
- показатели финансовой устойчивости ООО «Дом.ru» не соответствуют нормативным.

В качестве направлений повышения финансовой устойчивости организации было предложено следующее: внедрить в ООО «Дом.ru» наиболее подходящую информационную систему, учитывающую все требования организации, а именно «1С:Предприятие.8. ERP+PM».

Анализ эффективности предложенного мероприятия показал, что внедрение «1С:ERP+PM» в ООО «Дом.ru» позволит увеличить выручку ООО «Дом.ru» на 14%, снизить себестоимость продаж на 9%, а также увеличить

чистую прибыль организации более чем в 2 раза. Расчеты ожидаемой экономической эффективности разработанных мероприятий обосновывают их целесообразность.

Кроме того, было предложено внедрение бонусной программы. Расчеты показали, что прибыль от реализации услуг при проведении бонусной программы увеличится на 38,9% или на 909,1 тыс. рублей по сравнению с 2020 годом. Также, ожидается положительный имиджевый эффект, благодаря увеличению потребительской удовлетворенности.

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

Список используемой литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 23.05.2021).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 No 32н [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.garant.ru/12115839/> (дата обращения 23.05.2021).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 No 33н [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.garant.ru/12115838/> (дата обращения 17.05.2021).
4. Абдукаримов И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 320 с.
5. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. - М.: Дело и сервис; Издание 3-е, перераб. и доп., 2017. - 272 с.
6. Агаркова Л. В., Подколзина И. М. Пути улучшения финансовых результатов предприятия // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. No 2 (11). С. 79-84.
7. Адамова В. В. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике / В.В. Адамова // Развитие методологии и организации бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в соответствии с МСФО и МСА. – 2018. – С. 5-10.

8. Амирова С. А. Прибыль как обобщающий показатель эффективности деятельности предприятия / С.А. Амирова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. - №3. – С. 314-318.

9. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет : учебник [Текст] / Ю. А. Бабаев, Л. Г. Макарова, А. М. Петров ; ред. Ю. А. Бабаев. – Изд. 5-е, перераб. и доп. – Москва : Вузовский учебник ; ИНФРА-М, 2015. – 462 с.

10. Бендерская О. Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. - Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. ЭБСАСВ. 2013. С. 2227-8397 [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.iprbookshop.ru/57272.html> (дата обращения: 20.05.2021).

11. Б

л

а 12. Водопьянов И. В. Управленческий и производственный учет на промышленных предприятиях: учебное пособие / И.В. Водопьянов. – М.: Проспект, 2015. – 177 с.

в 13. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2016. – 159 с.

14. Гиляровская Л. Т. Анализ финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. - СПб.: Питер, 2015. – 290 с.

15. Данилова Н. Л. Методика анализа финансовых результатов Производственного предприятия по данным бухгалтерской отчетности / Н.Л. Данилова // Концепт. - 2015. - № 12 (декабрь). - ART 15414. - 0,7 п. л. - [Электронный ресурс]. – URL : <http://e-kon-cept.ru/2015/15414.htm> (дата обращения: 23.05.2021).

п 16. Дубаневич Л. Э. Высокие технологии как основа промышленного производства / Л.Э. Дубаневич, Н.П. Шамаева // Тенденции и перспективы развития социотехнической среды. Материалы IV международной научно-

в

л

е

практической конференции. Сборник статей Отв. ред. И.Л. Сурат. – М., 2018. – С. 219-226.

17. Дыбаль С. В. Финансовый анализ: Теория и практика: учебное пособие / С.В. Дыбаль. – СПб.: Изд. Дом «Бизнес-премия», 2016 – 304 с.

18. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – Москва : Омега-Л, 2015. – 316 с.

19. Жемчугов А. М. Эффективность деятельности предприятия / А.М. Жемчугов, М.К. Жемчугов // Российское предпринимательство. – 2010. - №7. – С. 39-42.

20. Ковалев В. В. Прибыль: трактовка и виды / В.В. Ковалев // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2003. – Выпуск 4, No 32. – С. 86-105.

21. Крылов Э. И. Управление финансовым состоянием организации (предприятия) / Э.И. Крылов. - М.: Эксмо, 2015. - 416 с.

22. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дело, 2003. — 520 с.

23. Лысов И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия / И.А. Лысов // Вестник НГИЭИ. – 2015. - №3. – С. 29-35.

24. Мельник М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. Пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. - 208 с.

25. Нечеухина Н. С. Теоретические подходы к формированию и измерению дохода / Н.С. Нечеухина, О.В. Мустафина // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – 2-11. – С. 7-15.

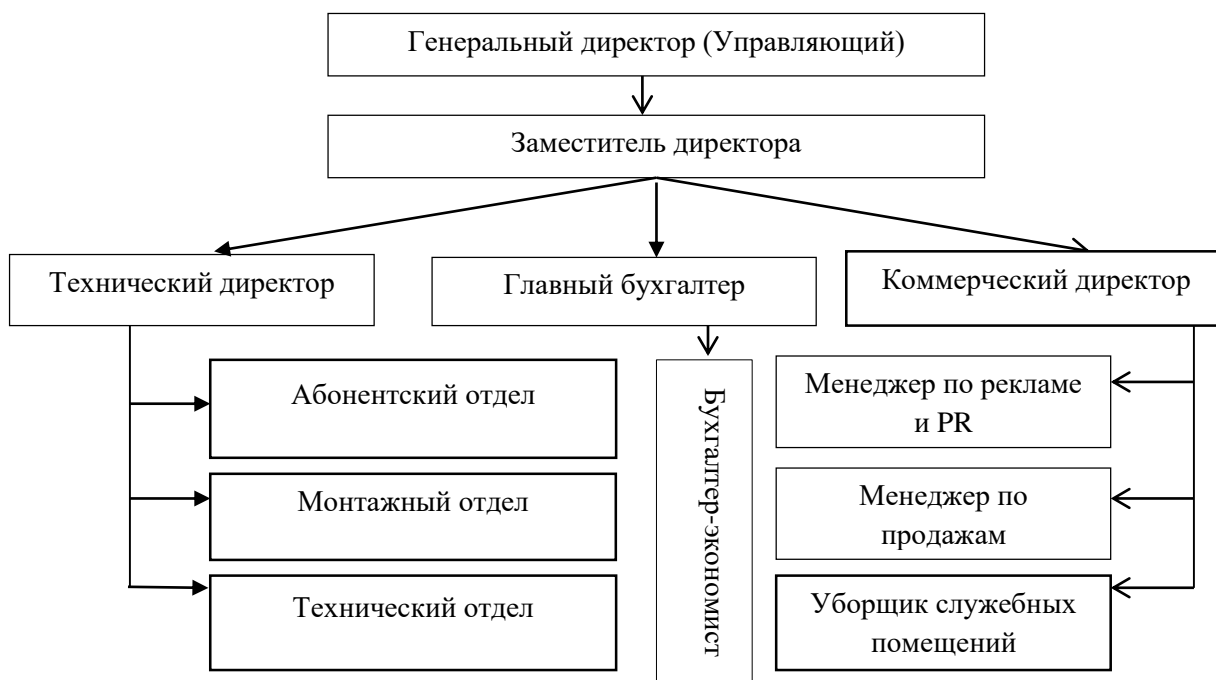
26. Осмонова А. А. Финансовый анализ: учебное пособие / А.А. Осмонова. - Бишкек: Изд-во КРСУ, 2015. – 26 с.

27. Продиус Ю. И. Экономика предприятия: учеб. пособие / Ю.И. Продиус. – Харьков: Одиссей, 2008. – 192 с.

28. Соколова Е. С. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник / Е.С. Соколова. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2015. - 100 с.
29. Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н.А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.
30. Фролова Т. А. Экономика предприятия: конспект лекций / Т.А. Фролова. - М.: Инфра-М, 2015. - 412 с.
31. Харченко А. Ю. Автоматизированная ERP-система /А.Ю. Харченко // Вопросы науки и образования. – 2017. – №2. – 4 с.
32. Цацулин А. М. Экономический анализ: Учебник для вузов / А.М. Цацулин. - СПб.: Питер, 2014. - 704 с.
33. Шатохина Ю. И. Организационная модель анализа эффективности финансовых результатов предприятий газовой отрасли / Ю.И. Шатохина, М.А. Зинько // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2016. - Том 8. - № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedeme.ru/PDF/43EVN616.pdf> (дата обращения: 20.05.2021).
34. Шахмарданова В. И. Отчет о финансовых результатах / В.И. Шахмарданова // Форум молодых ученых. – 2020. - № 12. – С. 545-547.
35. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. - 374 с.
36. Asadi, M.B., Hassanpour-Yakhdani, Z., Shamloo, S.: A locally convex version of Kadison’s representation theorem. Positivity (2020).
37. Blecher, D.P., Merdy, C.L.: Operator Algebras and their Modules: An Operator Space Approach. London Mathematical Society, London (2017)
38. Choi, M.D., Effros, E.G.: Injectivity and operator spaces. J. Funct. Anal. 24, 156–219 (2019)
39. Dosiev, A.: Quantum duality, unbounded operators, and inductive limits. J. Math. Phys. 51, 1–43 (2020)

Приложение А

Организационная структура управления ООО «Дом.гу»



Приложение Б

Бухгалтерский баланс ООО «Дом.гу»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 20 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____

Организация ООО «Дом.гу» по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности деятельность в области связи на базе проводных технологий по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности ООО/частная по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: _____ по ОКЕИ _____

Местонахождение (адрес) Пролетарский пер., 22, Сызрань, Самарская обл., 446026

Коды		
0710001		
31	12	19
92422246		
6324021065		
31.02		
65	16	
384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	На <u>31 декабря</u> <u>20 20</u> Г.	На 31 декабря <u>20 19</u> Г.	На 31 декабря <u>20 18</u> г.
	АКТИВ			
	Материальные поисковые активы	7704	4791	5232
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	-	-	-
	Запасы	5893	5766	3124
	Денежные средства и денежные эквиваленты	223	68	113
	Финансовые и другие оборотные активы	1146	971	1019
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	БАЛАНС	14966	11597	9487
	ПАССИВ			
	Капитал и резервы	8218	6263	5491
	Целевые средства	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	682	327	344
	Другие долгосрочные обязательства			
	Краткосрочные заемные средства	773	883	883
	Кредиторская задолженность	5294	4124	2769
	Другие краткосрочные обязательства	1 776	1 675	1 638
	БАЛАНС	14966	11597	9487

Руководитель _____ М.П. Савинов _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” _____ декабря 20 19 г.

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Дом.гу»

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 20 20 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____

Организация _____ ООО «Дом.гу» _____ по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности _____ деятельность в области связи на базе проводных технологий _____ по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____ ООО/частная _____ по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	19
92422246		
6324021065		
47.49		
65	16	
384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	За _____ год _____	За _____ год _____
		20 <u>19</u> г.	20 <u>18</u> г.
	Выручка	22052	22769
	Расходы по обычной деятельности	(19715)	(20702)
	Проценты по уплате	(48)	(50)
	Прочие доходы	28	27
	Прочие расходы	(139)	(232)
	Налоги и прибыль (доходы)	(223)	(233)
	Чистая прибыль (убыток)	1955	1579

Руководитель _____ М.П. Савинов _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” _____ декабря 20 19 г.

Приложение Г

Ликвидность баланса ООО «Дом.гу» в 2018-2020 гг.

Актив		Условие	Пассив		Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
2018 год					
1. Абсолютные и наиболее ликвидные активы	1132	\leq	1. Наиболее срочные обязательства	2769	-1637
2. Быстро реализуемые активы	1019	\geq	2. Краткосрочные пассивы	883	136
3. Медленно реализуемые активы	3124	\geq	3. Долгосрочные пассивы	344	2780
4. Трудно реализуемые активы	5232	\leq	4. Постоянные пассивы	5491	-1472
2019 год					
1. Абсолютные и наиболее ликвидные активы	1039	\leq	1. Наиболее срочные обязательства	4124	-3085
2. Быстро реализуемые активы	971	\geq	2. Краткосрочные пассивы	883	88
3. Медленно реализуемые активы	5766	\geq	3. Долгосрочные пассивы	327	5439
4. Трудно реализуемые активы	4791	\leq	4. Постоянные пассивы	6263	-1472
2020 год					
1. Абсолютные и наиболее ликвидные активы	1369	\leq	1. Наиболее срочные обязательства	5294	-3925
2. Быстро реализуемые активы	1146	\geq	2. Краткосрочные пассивы	773	373
3. Медленно реализуемые активы	5893	\geq	3. Долгосрочные пассивы	682	5211
4. Трудно реализуемые активы	7704	\leq	4. Постоянные пассивы	8218	-514

Приложение Д

Основные угрозы и возможности внешней среды ООО «Дом.ру»

Факторы влияния	Угрозы	Возможности
Политические	Повышение налоговых тарифов Принятие НПА, требующих специализированного и дорогостоящего оборудования	Снижение налоговых тарифов для интернет-провайдеров Государственная поддержка деятельности малого бизнеса
Экономические	Снижение темпов роста экономики Повышение стоимости оборудования Рост темпов инфляции Увеличение числа конкурентов на региональном рынке	Улучшение экономической ситуации в стране, повышение покупательской способности Увеличение числа новостроек в регионе, рост частного сектора
Технологические	Развитие мобильной телефонии	Повсеместный переход на удаленную работу, дистанционные формы обучения
Социально-культурные	Рост требований к качеству и стабильности выхода в интернет Рост требований к сервисному обслуживанию Отказ от подключения дополнительных сервисов Изменение потребительских предпочтений в угоду мобильному интернету и крупным интернет-провайдерам	Увеличение числа абонентов домашнего интернета и телевидения

Приложение Е

Конкурентный анализ среды ООО «Дом.ру»

Критерий	Название провайдера						
	Ростелеком	Билайн	ИнфоЛада	Другой Телеком	Metromax	Айдо Телеком	Utel Network
Стоимость подключения услуги «Интернет»	От 499 до 890 рублей	От 300 до 400 рублей	От 450 до 570 рублей	490 рублей	500 рублей	От 349 до 499 рублей	От 350 до 650 рублей
Максимальная скорость интернета	200 Мбит/с	100 Мбит/с	100 Мбит/с	150 Мбит/с	100 Мбит/с	200 Мбит/с	200 Мбит/с
Ассортимент тарифных планов	6 тарифов	2 тарифа	3 тарифа	1 тариф	1 тариф	2 тарифа	3 тарифа
Реклама	Традиционные и нетрадиционные виды рекламы (ТВ, радио, печать, интернет, социальные сети и др.)	Традиционные и нетрадиционные виды рекламы (ТВ, радио, печать, интернет, социальные сети и др.)	Социальные сети, сайт, контекстная реклама	Социальные сети, сайт, контекстная реклама, реклама в СМИ	Социальные сети, сайт, контекстная реклама, реклама в СМИ	Социальные сети, сайт, контекстная реклама	Социальные сети, сайт
Программы лояльности	Бонусная программа	Домашний интернет и ТВ бесплатно навсегда для абонентов мобильной связи Билайн	Акция «Приведи друга»	Нет	Нет	Нет	Нет
Наличие эксклюзивных предложений	Увеличение скорости доступа в сеть Интернет до максимально возможной на 3 часа, 12 часов или 24 часа и др.	Услуги управления счетом, антивирусы, предложения для абонентов Билайн	Выгодные тарифы на использование телефонии	Кабельный интернет по технологии GPON в частном секторе	Антивирус для бизнеса	Нет	Нет