КГЭУ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет_____ Кафедра_ЭОП_____

Направление_____ Специальность_____

Дипломная работа

Расчетно-пояснительная записка

Тема_____

Студент _____
группа подпись Фамилия И.О.

Руководитель работы_____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

Руководитель работы
от предприятия_____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

Консультант по
экономической части_____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

Консультант по раз-
делу "Охрана труда" _____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

Консультант по _____

_____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

Консультант по _____

_____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

Нормоконтролёр _____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

Рецензент _____
должность ученое звание подпись Фамилия И.О.

"Работа допущена к защите"

Зав. кафедрой _____
ученое звание подпись Фамилия И.О.

Дата "_____" _____ 2016 г.

КАЗАНЬ 2016 г.

КГЭУ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет_____ Кафедра_____

Направление_____ Специальность_____

З А Д А Н И Е
на дипломную работу

Студент_____ группа_____
(Фамилия, Имя, Отчество)

Тема дипломной работы _____ _____
_____

Время выполнения проекта с _____по _____
_____г.

Руководитель дипломной работы _____
(должность, учёное звание, Фамилия И. О.)

Тема дипломного работы и руководитель утверждены приказом по КГЭУ №_____ от «_____»_____ 20____ г.

Консультант по экономической части _____
(должность, учёное звание, Фамилия И. О.)

Консультант по разделу «Охрана труда» _____
(должность, учёное звание, Фамилия И. О.)

Консультант по _____
(должность, учёное звание, Фамилия И. О.)

Консультант по _____
(должность, учёное звание, Фамилия И. О.)

Нормоконтролёр _____
(должность, учёное звание, Фамилия И. О.)

Место выполнения работы_____

Руководитель работы от предприятия (если работа выполняется вне КГЭУ)

_____
(должность, Фамилия И. О.) (подпись) (дата)

Зав. кафедрой_____
(должность, учёное звание, Фамилия И. О.) (подпись) (дата)

Задание принял (а) к выполнению «_____» _____ г. _____
(подпись студента)

1. Содержание задания и исходные данные к работе:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Подпись руководителя
дипломной работы _____ Дата_____

2. Задание по экономической части_____

_____

_____

_____

Подпись консультанта _____ Дата_____

3. Задание по разделу «Охрана труда»_____

_____

_____

_____

Подпись консультанта _____ Дата_____

4. Задание по_____

_____

_____

_____

Подпись консультанта _____ Дата_____

5. Задание по_____

_____

_____

_____

Подпись консультанта _____ Дата_____

6. Календарный график работы по разделам дипломной работы

№ п/п	Перечень разделов работы	Срок выполнения	Трудоёмкость в %	Отметки о выполнении
1				
2				
3				

Составил (а) «_____»_____ _____ г. _____
(подпись студента)

«Согласовано»: руководитель работы _____ Дата_____
(подпись)

7. Перечень графического материала

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

8. Рекомендуемая исходная литература

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Краткие сведения о дипломнике:

Домашний адрес (с почтовым индексом)_____

_____

_____

Телефон служебный_____ домашний_____

АННОТАЦИЯ К ДИПЛОМНОЙ РАБОТЕ

на тему «Экспресс-диагностика финансового состояния предприятия (на примере ООО «КамЭнергоСервис»

студента гр. ИЭ-121к-10 Мокрушиной Алины Олеговны

В данной дипломной работе рассмотрено повышение эффективности деятельности объекта исследования посредством проведения экспресс-диагностики финансового состояния предприятия

Актуальность данной темы связана с нестабильностью российской экономики, несовершенством финансового законодательства, в свою очередь экономисты должны оградить свои предприятия от возможных финансовых потерь с помощью проведения аналитических финансовых расчетов.

Для достижения поставленной цели в первой главе дипломной работы была рассмотрена теория и методика экспресс-диагностики финансового состояния предприятия, а также совокупность основных экономических показателей, позволяющих описать текущее и перспективное финансовое состояние предприятия.

Во второй главе содержится экспресс-диагностика финансового состояния предприятия ООО «КамЭнергоСервис». В рамках данной главы методика экспресс-диагностики сформированная на основании работ отечественных экономистов, занимавшихся вопросами финансового анализа была применена практически для оценки деятельности предприятия ООО «КамЭнергоСервис».

Третья глава содержит мероприятия и пути укрепления финансового состояния предприятия. В рамках этой главы на основании результатов проведенной экспресс-диагностики предлагаются различные меры по укреплению финансового состояния предприятия, а также производится оценка влияния данных мер на эффективность деятельности предприятия

Дипломная работа состоит из 86 страниц, 13 рисунков, 20 таблиц, список литературы включает 52 источников. Казань, КГЭУ, 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение…….. 8
1. Сущность и методы экспресс-диагностики предприятия…….. 11
1.1. Понятие, принципы и виды анализа финансового состояния предприятия. Связь анализа и диагностики финансового состояния…... 11
1.2. Информационная база и основные приемы проведения экспресс-анализа предприятия……. 18
1.3. Методика экспресс-диагностики финансового состояния предприятия.. 21
2. Экспресс-диагностика предприятия ООО «КамЭнергоСервис» ……. 34
2.1. Краткая характеристика предприятия ООО «КамЭнергоСервис» ……. 34
2.2. Вертикальный и горизонтальный анализ отчетности предприятия ООО«КамЭнергоСервис»…… 36
2.3. Анализ деловой активности предприятия…… 47
2.4. Анализ показателей ликвидности и финансовой устойчивости…… 51
2.5. Анализ рентабельности предприятия ООО «КамЭнергоСервис» …… 53
3. Пути улучшения финансового состояния ООО «КамЭнергоСервис»…… …… 57
3.1. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «КамЭнергоСервис»……. 57
3.2. Реализация мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «КамЭнергоСервис» и оценка их эффективности……. 60
3.3. Расчет и реализация мероприятий по сокращению расходов предприятия путем передачи ремонтно-подрядных работ на аутсорсинг……. 69
Заключение…… 79
Список использованной литературы……. 83
Приложения

ВВЕДЕНИЕ

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

Одним из основных составляющих элементов управления предприятием является финансовый анализ, который в той или иной степени необходим всем заинтересованным пользователям бухгалтерской и иной финансовой информации о деятельности предприятия.

Собственники заинтересованы в результатах деятельности своих предприятий. Экономические субъекты вынуждены разрабатывать оптимальные управленческие решения для обеспечения необходимых финансовых результатов. Кроме того, бюджетное финансирование и кредитование, особенно в условиях российской деятельности становится недоступным большинству предприятия и фирм. Отсюда вытекает объективная необходимость борьбы не только на рынках сбыта, но и на рынке капиталов за кредитные ресурсы банков, а также других заимодавцев и потенциальных инвесторов.

У предприятия возникает жизненная необходимость иметь своевременную, объективную и полную информацию о своем финансовом состоянии для принятия грамотных управленческих решений, прогнозирования своей деятельности. Кроме того, информация нужна для предоставления ее собственникам и инвесторам, в том числе и потенциальным. Также сохраняется необходимость отчета перед государством о правильности налоговых

платежей.

В условиях нестабильности российской экономики, наличия многих методических затруднений и в связи с несовершенством финансового законодательства экономисты должны оградить свои предприятия от возможных финансовых потерь с помощью проведения аналитических финансовых расчетов. В этом выражается актуальность темы в данной дипломной работе.

Цель работы – повышение эффективности деятельности объекта исследования посредством проведения экспресс-диагностики финансового состояния предприятия.

Основными задачами, поставленными для достижения цели дипломной работы можно считать:

- изучение теоретических и методологических основ осуществления финансового анализа деятельности предприятий;

- проведение финансового анализа деятельности предприятия на основании бухгалтерской отчетности;

- разработка рекомендаций по оптимизации финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В соответствии с поставленными задачами дипломная работа разделена на 3 главы, каждая из которых посвящена решению одной из поставленных выше задач.

В первой главе работы рассматривается теория и методика экспресс-диагностики финансового состояния предприятия. В рамках этой главы изучается понятийный аппарат финансового анализа; инструментарий осуществления экспресс диагностики, подразумевающий под собой совокупность методов, приемов и способов осуществления анализа финансового состояния предприятия, а также совокупность основных экономических показателей, позволяющих описать текущее и перспективное финансовое состояние предприятия.

Во второй главе содержится экспресс-диагностика финансового состояния

предприятия ООО «КамЭнергоСервис». В рамках данной главы методика экспресс-диагностики сформированная на основании работ отечественных экономистов, занимавшихся вопросами финансового анализа была применена практически для оценки деятельности предприятия ООО «КамЭнергоСервис».

Третья глава содержит мероприятия и пути укрепления финансового состояния предприятия. В рамках этой главы на основании результатов проведенной экспресс-диагностики предлагаются различные меры по укреплению финансового состояния предприятия, а также производится оценка влияния данных мер на эффективность деятельности предприятия.

Предметом исследования является финансовая деятельность фирмы.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «КамЭнергоСервис» (ООО «КамЭнергоСервис»). Анализируемый период охватывает три года работы предприятия: с 2012 г. по 2014 г.

В процессе написания дипломной работы была изучена нормативно-правовая база по данной тематике, изучены труды отечественных и зарубежных ученых экономистов (система показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности по В.В. Ковалёву, Н.А. Никифоровой, П.И. Вах-рину, Е.С. Стояновой, О.В. Ефимовой и А.Д. Шеремету), статьи в ведущих бухгалтерских и финансовых изданиях, открытые публикации с различных интернет – сайтов, а так же материалы, собранные в период прохождения преддипломной практики на ООО «КамЭнергоСервис». В литературе изучаемая тема освещена достаточно широко и находится в центре экономических исследований, что доказывает ее актуальностью в современных условиях хозяйствования.

1 СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, принципы и виды анализа финансового состояния предприятия. Связь анализа и диагностики финансового состояния

Финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Финансовое состояние зависит от всех сторон деятельности предприятия:

- выполнения производственных планов;

- снижения себестоимости продукции, предоставляемых услуг и увеличения прибыли;

- роста эффективности производства;

- улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции и услуг, совершенствования процессов реализации и расчетов.

Финансовый анализ в своем традиционном понимании представляет собой метод исследования путем расчленения сложных явлений на составные части. В широком научном понимании финансовый анализ – метод научного исследования (познания) и оценки явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы [8]. Экономическая сущность финансового анализа лучше всего отражается в

следующем определении: «Финансовый анализ представляет собой оценку финансово - хозяйственной деятельности фирмы в прошлом, настоящем и предполагаемом будущем» [12].

Основная цель финансового анализа – это получение четкой и объективной информации о финансовом состоянии предприятия и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Цели финансового анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных и информационных возможностей проведения анализа.

Анализ финансового состояния представляет собой глубокое, научно обоснованное исследование финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе. Следует различать понятия “финансовый анализ” и “анализ финансового состояния предприятия”. Финансовый анализ - более широкое понятие, так как он включает наряду с анализом финансового состояния еще и анализ формирования и распределения прибыли, себестоимости продукции, реализации и другие вопросы. Анализ финансового состояния - это часть финансового анализа. Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимой для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Способность предприятия своевременно производить платежи свидетельствует о его хорошем финансовом положении.

Финансовое состояние предприятия - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к развитию на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой

деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Основная задача анализа финансового состояния заключается в своевременном выявлении и устранении недостатков финансовой деятельности и нахождении резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При оценке финансового положения предприятия к помощи финансового анализа прибегают различные экономические субъекты, заинтересованные в получении наиболее полной информации о его деятельности. К ним относятся:

- внутренние – менеджмент, акционеры, учредители, ликвидационная или ревизионная комиссия;

- внешние – госорганы, кредиторы, инвесторы, аудиторы.

Целью финансового анализа, инициатива которого не принадлежит предприятию, могут быть определение и оценка кредитоспособности и инвестиционных возможностей предприятия. Так, представителя банка может заинтересовать вопрос о ликвидности или платежеспособности предприятия. Потенциальный инвестор хочет знать, насколько рентабельно предприятие и какова степень риска потери вклада при его инвестировании. Существует методика, позволяющая при помощи финансово-отчетной документации и анализа различных финансовых показателей спрогнозировать возможность банкротства предприятия или же убедиться в его стабильности.

Финансовый анализ является частью общего экономического анализа

организации, а также частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: внешнего финансового анализа и внутрихозяйственного управленческого анализа.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Такое разделение несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа, и наоборот. В интересах дела оба вида анализа дополняют друг друга информацией.

Внутренний финансовый анализ - анализ, который необходим для удовлетворения собственных потребностей предприятия, - направлен на определение ликвидности фирмы или на строгую оценку ее результатов в последнем отчетном периоде, в том случае, например, когда руководство фирмы и ее финансовый аналитик хотят знать, может ли предприятие позволить себе выделение средств на планируемую производственную экспансию (расширение производства) и как отразятся на нем дополнительные расходы [29].

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия и потому не имеющими доступа к внутренней информационной базе предприятия.

Основных различий между ними два: широта и доступность привлекаемого информационного обеспечения и степень формализуемости аналитических процедур и алгоритмов.

В рамках внутреннего анализа возможно привлечение практически любой необходимой информации, в том числе не являющейся общедоступной, в частности для внешних аналитиков.

Методики внешнего анализа основаны на предположении об определенной информационной ограниченности анализа.

Независимо от того, чем вызвана необходимость анализа, его приемы в

сущности всегда одни и те же. Его главный инструмент - выведение и интерпретация различных финансовых коэффициентов. Правильное применение данных приемов позволяет ответить на многие вопросы относительно финансового здоровья предприятия.

Приступая к анализу, нужно учесть следующее:

- необходимо составить достаточно четкую программу анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки информационного и нормативного обеспечения;

- схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному»;

- любые отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться.

В процессе комплексного финансового анализа определяется потенциал коммерческой организации. Выделяют две стороны экономического потенциала: имущественное положение коммерческой организации и ее финансовое положение.

Имущественное положение характеризуется величиной, составом и состоянием долгосрочных активов, которыми владеет и распоряжается коммерческая организация для достижения своей цели.

Финансовое положение может быть охарактеризовано как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу. В первом случае говорят о ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, во втором случае - о ее финансовой устойчивости.

Обе стороны экономического потенциала коммерческой организации взаимосвязаны.

Аналитические расчеты выполняются либо в рамках экспресс-анализа, либо углубленного анализа.

Цель экспресс-анализа - наглядная и несложная по времени и

трудоемкости реализации алгоритмов, оценка финансового благополучия и динамики развития коммерческой организации.

Углубленный анализ конкретизирует, расширяет или дополняет отдельные процедуры экспресс-анализа.

Подавляющая часть коэффициентов рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках; причем расчет может выполняться либо непосредственно по данным отчетности, либо при помощи уплотненного баланса.

Итак, финансовый анализ дает возможность оценить:

- имущественное состояние предприятия;

- степень предпринимательского риска;

- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;

- потребность в дополнительных источниках финансирования;

- способность к наращиванию капитала;

- рациональность привлечения заемных средств;

- обоснованность политики распределения и использования прибыли предприятия [29].

Финансовый анализ деятельности предприятия включает:

- анализ финансового состояния;

- анализ финансовой устойчивости;

- анализ финансовых коэффициентов;

- анализ ликвидности баланса;

- анализ финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности [26].

Жизнь предприятия составляют постоянно меняющиеся ситуации и сложные проблемы. Для организации надежного финансового управления необходимо разбираться в реальном движении дел на предприятии, знать, чем оно занимается, владеть информацией о его рынках, клиентах, поставщиках, конкурентах, качестве продуктов его деятельности, дальнейших целях и т.д.

Одним из средств координации работы предприятия и контроля за его фондами является финансовый анализ. Он позволяет ответить на многие вопросы относительно движения средств в фирме, качества управления ими и положения на рынке, которое приобретает фирма в результате своей деятельности.

Понятие «диагностика» (от греч. diagnostikas – способный распознавать) первоначально определялось как диагностика, учение о методах и принципах распознавания болезней и постановки диагноза. Впоследствии понятие «диагностика» получило распространение и в других областях знаний.

Можно определить диагностику в экономических системах как установление и изучение признаков, характеризующих наличие дефектов в управлении хозяйственной деятельностью, отдельных ее сторонах, элементах, процессах, показателях, факторах и т.д. с целью предсказания возможных последствий (отклонение как отрицательных, так и положительных в состоянии и режимах деятельности), а также как разработку методов и средств обнаружения и воздействия на эти отклонения. Таким методом и средством экономической диагностики является анализ хозяйственной деятельности, финансового состояния. Диагностический анализ в области хозяйственной деятельности – это анализ оценки состояния хозяйствующего субъекта, выявления положительных и отрицательных факторов причин уровня его хозяйствования с целью постановки диагноза устойчивости его развития, определения путей повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Анализ – средство для оценки, т.е. постановки диагноза хозяйственной деятельности, финансового состояния, для определения путей ее совершенствования. Диагностика – это вывод, резюме из анализа хозяйственной деятельности. Анализ – это процесс исследования, а диагностика – это результат.

Анализ и диагностика – тесно взаимосвязанные понятия: диагностика немыслима без анализа, а анализ имеет смысл только в целях постановки диагноза, оценки анализируемого явления. Когда говорят об анализе –

подразумевают диагностику, а когда говорят о диагностике – подразумевают необходимость анализа.

Таким образом, финансовая диагностика для управленческого персонала предприятий, финансово-бухгалтерских работников и специалистов-аналитиков – это важнейший инструмент определения финансового состояния предприятия, выявления резервов роста рентабельности, улучшения всей финансово-хозяйственной деятельности и повышения ее эффективности. Он служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования и управления экономическими объектами.

1.2 Информационная база и основные приемы проведения экспресс-анализа предприятия

Анализ финансового состояния является одним из эффективных способов оценки текущего положения, который отражает мгновенное состояние хозяйственной ситуации и позволяет выделить наиболее сложные проблемы управления имеющимися ресурсами.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта являются:

- информация о технической подготовке производства;
- нормативная информация;
- плановая информация (бизнес-план);
- хозяйственный (экономический) учет, оперативный (оперативно-технический) учет, бухгалтерский учет, статистический учет;
- отчетность (публичная финансовая бухгалтерская отчетность (годовая), квартальная отчетность (непубличная, представляющая собой коммерческую тайну), выборочная статистическая и финансовая отчетность (коммерческая отчетность, производимая по специальным указаниям), обязательная статистическая отчетность);
- прочая информация (публикации в прессе, опросы руководителя,

экспертная информация).

Информационной базой для проведения финансового анализа (диагностики) служит бухгалтерская (внешняя) отчетность. Таким образом, анализ, проводимый на основании только публичной бухгалтерской отчетности, является внешним финансовым анализом. Далее в работе будет рассмотрен именно этот анализ.

Таким образом, информативной базой для данной работы послужит финансовая отчетность предприятия в составе:

- форма № 1 "Бухгалтерский баланс";
- форма № 2 "Отчет о прибылях и убытках";
- форма № 3 "Отчет о движении капитала";
- форма № 4 "Отчет о движении денежных средств;
- форма № 5 "Приложение к бухгалтерскому балансу";
- "Пояснительная записка".

Основным источником информации для проведения финансовой диагностики является бухгалтерский баланс. Он показывает состояние имущества, собственного капитала и обязательств предприятия на отчетную дату.

Изучение экономических явлений и развития обуславливает необходимость применения такого аналитического приема, как сравнение. Дать правильную оценку деятельности предприятия можно, только сравнивая его показатели во времени (месяцы, годы и т.д.) и пространстве (со среднеотраслевым уровнем, с показателями аналогичных предприятий).

Практика финансового анализа уже выработала методику анализа финансовых отчетов. Можно выделить шесть основных видов анализа, рассмотрим, что представляет каждый из них.

Горизонтальный (временной) анализ представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предшествующим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей.

Трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда можно провести прогнозный анализ.

Метод финансовых коэффициентов (относительных показателей) представляет собой определение отношений и взаимосвязей показателей.

Сравнительный (пространственный) анализ - это может быть внутри-хозяйственное сравнение по отдельным показателям, а также межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с другими субъектами или со средне-отраслевыми экономическими данными.

Факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Он может быть как прямым, заключающимся в раздроблении основного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы объединяют в результативный показатель.

Представляют интерес данные сравнения, при котором используется предварительное определение нормативных коэффициентов. Эти нормативы устанавливают ограничения, которые должен учитывать финансист, принимая свои решения, например, о целесообразности получения кредита. За рубежом используются специальные статистические методы под общим названием "скоринг". Их можно определить как оценку финансовой ситуации предприятия путем сравнения ее с какими-либо нормативными значениями. В эту группу оценки финансовых ситуаций входят эмпирические методы прогнозирования показателей платежеспособности.

Для финансовой диагностики могут применяться системы-эксперты. Систему-эксперт можно определить как информационную программу, способную анализировать и исследовать финансовую проблему. Схематично система-эксперт может быть представлена в виде структуры из трех элементов:

базы знаний, базы фактов и блока выработки решений [9].

База знаний содержит всю информацию, относящуюся к экспертизе в рассматриваемой области. Разработка такой базы - длительный и сложный процесс, который начинается с наблюдения и экспертного заключения.

В базе фактов содержатся данные рассматриваемой проблемы, а также промежуточные заключения, полученные системой-экспертом, то есть результаты, которые сами составляют данные или дополнительные факты.

Блок выработки решений - автоматический механизм рассуждения, использующий данные базы знаний и базы фактов для того, чтобы трактовать поставленную проблему и вырабатывать решения.

Применение конкретного метода зависит от целей и задач исследования и выбирается в каждом отдельном случае.

В данной работе будут использованы следующие виды анализа: горизонтальный, вертикальный и метод финансовых коэффициентов.

1.3. Методика экспресс-диагностики финансового состояния предприятия

В настоящее время специалисты по-разному описывают методологию проведения финансового анализа. В научных публикациях само понятие анализа финансового состояния предприятия имеет различную трактовку. В работах некоторых авторов, например, В.В.Ковалева [27] отсутствует четкость в определении категории "анализ финансового состояния". Указанный термин используется как синоним анализа финансово-хозяйственной деятельности. По смыслу изложения можно догадываться, что автор рассматривает анализ финансового состояния предприятия в широком аспекте, включающем и анализ его хозяйственной деятельности. Напротив, А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым методика финансового анализа определена как состоящая из трех взаимосвязанных блоков [14]:

- анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
- анализа финансового состояния предприятия;

- анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия; то есть анализ финансового состояния предприятия обозначен более четко и узко, как одна из трех составляющих частей анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В настоящей работе реализован методологический подход, изложенный В.В. Ковалевым, и предполагающий расширенное понимание анализа финансового состояния предприятия. Он представляется более обоснованным с точки зрения того, что весьма трудно представить реальное финансовое состояние предприятия, ограничившись расчетом, только одной составляющей его деятельности. Это тем более оправдано, что и А.Д. Шеремет не предполагает расчет только одного блока в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а предлагает определять все три составляющих финансового анализа.

Указанный подход предполагает организацию финансового анализа в виде двух модулей:

- экспресс-диагностики финансового состояния предприятия;

- детализированного анализа финансового состояния предприятия.

Целью экспресс-диагностики является наглядная и простая оценка финансового состояния хозяйствующего субъекта. По результатам экспресс-диагностики должны вырабатываться решения о целесообразности детализированного анализа финансового состояния предприятия, либо корректирующие решения и пересматриваться цели и прогнозы. Для экспресс-диагностики отбирается относительно небольшое число наиболее информативных показателей. Отбор таких показателей субъективен и зависит от лица проводящего диагностику.

Схема анализа финансового состояния фирмы представлена на рис.1.1.



Рис.1.1. Схема анализа финансового состояния предприятия по методике Ковалева

Таким образом, первое направление анализа (экспресс-анализ) связано с расчетом ограниченного числа показателей. Это своего рода «упрощенная» методика, она не требует предварительного этапа анализа, связанного с установлением правильности и достоверности выбранных для анализа данных, определением условий и специфики формирования обследуемого предприятия.

В различных методиках большинство показателей совпадает, хотя и имеются отличия в выборе тех или иных параметров. В данной работе экспресс-диагностику предлагается осуществлять в виде ряда последовательных этапов, представленных в таблице 1.1.

Таблица 1.1. Этапы экспресс-диагностики финансового состояния фирмы

Наименование этапа	Показатель
Построение агрегированного баланса и анализ структуры активов и пассивов	Активы и пассивы баланса фирмы. Отчет о финансовых результатах.
Анализ «Отчета о прибылях и убытках»	Процентное изменение статей отчета по сравнению с предыдущим периодом.
Анализ ликвидности	Коэффициент общей ликвидности
Анализ финансовой устойчивости	Коэффициент финансирования
Анализ оборачиваемости элементов текущих активов и пассивов	Период оборота дебиторской задолженности. Период оборота кредиторской задолженности. Период оборота запасов.
Анализ финансового цикла	Длительность финансового цикла
Анализ рентабельности продаж	Рентабельности продаж
Анализ рентабельности и оборачиваемости активов	Рентабельность и оборачиваемость активов

Анализ документов финансовой отчетности начинают с изучения бухгалтерского баланса, его структуры, состава и динамики. Бухгалтерский баланс - это информация о финансовом положении хозяйствующей единицы на определенный момент времени, отражающая стоимость имущества предприятия и стоимость источников финансирования. С его помощью можно: ознакомиться с имущественным положением хозяйствующего субъекта, определить способность предприятия выполнить свои обязательства перед третьими лицами - акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями и пр., определить результаты деятельности фирмы.

Под активом обычно понимают имущество (ресурсы предприятия), в которое инвестированы деньги. Статьи актива располагают в порядке возрастания ликвидности, т.е. от того насколько быстро данный вид актива

может приобрести денежную форму.

Пассив бухгалтерского баланса отражает источники финансирования средств предприятия, сгруппированные на определенную дату по их принадлежности и назначению. Он показывает: величину средств, вложенных в хозяйственную деятельность фирмы; степень участия в создании имущества фирмы.

Все обязательства группируются по следующим признакам:

- юридической принадлежности: обязательства перед собственниками предприятия (собственный капитал); обязательства перед третьими лицами - кредиторами, банками и т.п. (заемный капитал);

- срочности возврата обязательств: средства длительного пользования; средства краткосрочного пользования.

Каждая группа пассива функционально связана с определенной частью актива баланса. Например, краткосрочные кредиты предназначены для пополнения оборотных средств. Некоторая часть долгосрочных пассивов финансирует как оборотные, так и внеоборотные активы. Принято, что у нормально работающего предприятия оборотные активы должны превышать краткосрочные пассивы, в этом случае оставшаяся часть погашает долгосрочные обязательства и идет на пополнение собственного капитала.

Построение агрегированного (уплотненного) баланса состоит в объединении нескольких статей бухгалтерского баланса и получении небольшого количества суммарных статей. Степень уплотненности баланса может выбираться произвольно и зависит от субъективного подхода конкретного аналитика. Для удобства расчета коэффициентов ликвидности, оборачиваемости и рентабельности сформируем агрегированный баланс в виде, представленном в таблице 1.2.

Таблица 1.2. Структура агрегированного баланса

Показатель	Строки бухгалтерского баланса
АКТИВ	
1. Внеоборотные активы	стр.190+стр.230
2. Оборотные активы, в т.ч.	стр.290 –стр. 230
Запасы и затраты и прочие оборотные	стр.210+стр.220
Дебиторская задолженность	стр.240
Денежные средства и краткосрочные фин. вложен.	стр.260 +стр.250
Баланс	п.l + n.2
ПАССИВ	
1. Источники собственных средств	стр.490+стр.640 + стр.650
2. Кредиты и заемные средства	стр.590+ стр.690
Долгосрочные кредиты и заемные	стр.590
Краткосрочные кредиты и заемные	стр.690
Кредиторская задолженность	стр.620
Баланс	п.1+п.2

Величина собственных оборотных средств определяется по формуле (1.1.):

$$СОС = СК + ЗСд - ВА, \quad (1.1.)$$

где СК - величина собственного капитала, тыс. рублей; ЗСд - долгосрочные заемные средства, тыс. рублей; ВА - величина внеоборотных активов, тыс. рублей.

Данный анализ предполагает структурный, динамический и структурно-динамический анализ следующих статей актива:

- внеоборотные (иммобилизованные) активы;

- оборотные (мобильные) активы: дебиторская задолженность; запасы сырья и материалов; незавершенное производство; готовая продукция; денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

В структуре пассивов анализируют структурные, динамические и

структурно-динамические изменения следующих статей:

- собственный капитал;

- кредиты и заемные средства: долгосрочные кредиты и займы; краткосрочные кредиты и займы; кредиторская задолженность.

При анализе данного документа производится расчет долей по отдельным элементам: себестоимости, операционной прибыли, выплате процентов и налогов, чистой прибыли, реинвестированной прибыли, что позволяет оценить степень влияния отдельных составляющих на итоговое значение чистой и реинвестированной прибыли. В качестве исходного документа используется форма № 2 бухгалтерской отчетности.

Основным условием нормальной деятельности предприятия является обеспеченность денежными средствами. Эту ситуацию позволяет оценить анализ денежных потоков.

В результате функционирования предприятия можно выделить следующие денежные потоки:

- от основной (операционной) деятельности, т.е. движение денежных средств в процессе производства и реализации основной продукции;

- от инвестиционной деятельности - доходы и расходы от инвестирования средств и реализации внеоборотных активов;

- от финансовой деятельности - получение и выплата кредитов, выпуск акций.

Анализ денежных потоков позволяет ответить на вопросы:

- откуда получены и на что использованы денежные средства;

- достаточно ли полученных средств для текущей деятельности;

- в состоянии ли предприятие расплатиться по своим текущим долгам.

Показатели ликвидности баланса показывают степень способности предприятия покрывать свои краткосрочные обязательства текущими активами. Они являются факторами, ограничивающими рост эффективности деятельности предприятия. Поэтому необходимо отслеживать и управлять значениями показателей ликвидности исходя из текущих обстоятельств.

Для оценки ликвидности используются:

- коэффициент общей ликвидности (коэффициент покрытия);
- коэффициент срочной (быстрой) ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

В соответствии с рекомендациями, приведенными в [9], для экспресс-диагностики здесь используется коэффициент общей ликвидности (коэффициент покрытия). Коэффициент общей ликвидности определяется по формуле:

$$\text{Кол} = \frac{\text{ТА}}{\text{ТО}}, \qquad (1.2)$$

где ТА - текущие активы, тыс.рублей; ТО - текущие обязательства, тыс.рублей.

Он оценивает общую ликвидность активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Смысл данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие можно рассматривать как успешно функционирующее.

Коэффициент быстрой ликвидности по смыслу аналогичен «коэффициенту покрытия», однако из расчёта исключены производственные запасы. В западной литературе он ориентировочно принимается ниже 1, но это условно.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платёжеспособности) – показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. В международной практике считается, что значение его должно быть больше или равным 0,2 – 0,25.

Еще одним, показателем ликвидности служит величина собственных оборотных средств. Значение показателей ликвидности варьирует по отраслям и видам деятельности, а их разумный рост в динамике рассматривается как

положительная тенденция.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов – характеризирует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами, рекомендуется нижняя граница 50%.

Коэффициент покрытия запасов – рассчитывается соотношением величин «нормальных» источников покрытия запасов, и суммы запасов. Если значение показателя меньше 1, то текущее финансовое состояние неустойчивое [17].

Финансовая устойчивость отражает зависимость деятельности компании от заемного капитала и, следовательно, уровень риска деятельности предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости компании применяется система коэффициентов: коэффициент финансирования; коэффициент автономии; коэффициент маневренности собственных средств.

Коэффициент концентрации собственного капитала – характеризирует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво предприятие.

Коэффициент финансовой зависимости – является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает заемных средств.

Коэффициент манёвренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений – коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих вне оборотных активов профинансирована внешними инвесторами.

Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств – характеризирует структуру капитала. Чем выше показатель в динамике, тем сильнее предприятие зависит от внешних инвесторов.

Коэффициент отношения собственных и привлечённых средств – он даёт

общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Рост показателя свидетельствует об усилении зависимости от внешних инвесторов [17].

В качестве базового оценочного коэффициента для экспресс-диагностики выберем коэффициент финансирования, который определяется по формуле:

$$Кф = \frac{СК}{ЗС}, \quad (1.3)$$

где СК - собственные средства предприятия (собственный капитал), тыс. рублей; ЗС - заемные средства (заемный капитал), тыс.рублей.

Коэффициент финансирования показывает, сколько рублей собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится на каждый рубль заемных средств. Уменьшение показателя в динамике свидетельствует об увеличении финансовой зависимости предприятия от внешних источников.

Рост доли собственных средств свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости компании, однако использование заемных средств в разумных пределах может способствовать повышению эффективности ее деятельности.

Ранее было дано определение собственных оборотных средств предприятия. Для оценки эффективности их использования применяются показатели оборачиваемости, приведенные в таблице 1.3.

Таблица 1.3. Показатели оборачиваемости

Показатель	Формула	Составляющие компоненты
1.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (КОДЗ)	$Кодз = \frac{ВР}{ДЗСР}$	ВР – величина выручки от реализа-ции, тыс. руб.; ДЗСР – средняя величина дебиторской задолженности, тыс.руб.
2.Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (КОКЗ)	$Кокз = \frac{СС}{КРЗСР}$	СС – себестоимость продукции; КРЗСР- средняя величина креди-торской задолженности

3.Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат (КЗЗ)	$Кзз = \frac{СС}{ЗЗСР}$	СС - себестоимость продукции; ЗЗСР – сред. величина запасов и затрат
4.Период оборота дебиторской задолженности (ДДЗ)	$Ддз = \frac{360}{КОДЗ}$	360 – количество дней в году; КОДЗ - коэффициент оборачиваем-ости дебиторской задолженности;
5.Период оборота кредиторской задолженности (ДКЗ)	$Дкз = \frac{360}{КОКЗ}$	360 - количество дней в году; КОКЗ- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
6.Период оборота запасов (ДДЗ)	$Кокз = \frac{360}{КЗЗ}$	360 - количество дней в году; КЗЗ – коэф-т оборачиваемости запасов

При расчете данные из баланса берутся как среднеарифметические значения на начало и конец рассматриваемого периода. Снижение сроков оборота дебиторской задолженности, оборота производственных запасов является положительным моментом в развитии фирмы. Также благоприятно увеличение сроков кредиторской задолженности, так как это означает фактическое продление сроков пользования чужими средствами. Однако если при этом увеличиваются суммы оплаты, то необходимо в каждом конкретном случае рассчитывать финансовый результат.

По показателям, рассмотренным ранее, рассчитывается длительность финансового цикла. Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам материальных ресурсов и заканчивается в момент получения денежных средств от покупателей за отгруженную продукцию (товары, услуги).

Длительность финансового и операционного цикла рассчитывается по формулам:

$$ДФЦ = ДОЦ - ДКЗ, \quad (1.4)$$

$$ДОЦ = Дзз - ДдЗ, \quad (1.5)$$

где ДОЦ - длительность операционного цикла в днях; ДКЗ - период оборота кредиторской задолженности в днях; Дзз - период оборотов запаса в днях; ДдЗ - период оборота дебиторской задолженности в днях.

Снижение длительности финансового и операционного цикла увеличивает оборачиваемость средств и является положительной тенденцией.

Для любого коммерческого предприятия рентабельность продаж является важнейшим показателем, характеризующим эффективность его деятельности. Рентабельность продаж определяется по формуле (1.6):

$$R\text{П} = \frac{\text{ПР}}{\text{ВР}}, \qquad (1.6)$$

где ПР - операционная прибыль, тыс.рублей; ВР – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс.рублей.

Рентабельность продаж характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия и использования его ресурсов.

В числителе формулы (1.6) стоит величина операционной прибыли, хотя, в принципе, можно использовать и другой показатель прибыли.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на одну денежную единицу реализованной продукции. Увеличение этого показателя свидетельствует либо о росте цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции, либо о снижении затрат на производство при постоянных ценах. Его уменьшение свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, или о росте затрат на производство при постоянных ценах. Поэтому данный показатель должен постоянно контролироваться финансовой службой предприятия.

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности компании также используются показатели рентабельности (прибыльности) активов. В числителе данного показателя может стоять операционная прибыль, балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль или чистая прибыль, остающаяся в распоряжении

предприятия после уплаты налогов. Так как для вычисления рентабельности продаж нами использован показатель операционной прибыли, то мы используем его и для определения рентабельности активов:

$$RA = \frac{ПР}{АС}, \qquad (1.7)$$

где *R*А - рентабельность продаж, тыс.рублей; ПР - операционная прибыль, тыс.рублей; АС - средняя за период величина активов, тыс.рублей.

При использовании для расчета операционной прибыли достигается сопоставимость рентабельности активов с рентабельностью продаж, так как между рассматриваемыми финансовыми коэффициентами существует определенная взаимосвязь:

$$RA = \frac{ПР}{ВР} \times \frac{ВР}{АС} = R П \times ОА, \qquad (1.9)$$

где *R*А - рентабельность активов, тыс.рублей; ПР - операционная прибыль, тыс.рублей; ВР - выручка от реализации, тыс.рублей; АС - средняя за период величина активов, тыс.рублей; *R*П - рентабельность продаж, тыс.рублей; ОА - оборачиваемость активов, тыс.рублей.

Рентабельность активов показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение данного показателя свидетельствует о падающем спросе на продукцию компании и о перенакоплении активов. Рентабельность активов объединяет набор элементов, характеризующих различные стороны работы предприятия. Анализируя взаимосвязи, можно выделить составляющие, оказывающие наиболее сильное отрицательное воздействие, и сосредоточить на них свое внимание.

2. ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КАМЭНЕРГОСЕРВИС»

2.1. Краткая характеристика предприятия ООО «КамЭнергоСервис»

ООО «КамЭнергоСервис» – профессиональная сервисная компания, предлагающая комплексные решения в области мониторинга, эксплуатации, сервисного обслуживания и модернизации энергетических систем, объектов автоматизации предприятий.

Компания работает на рынке малой энергетики с 2005 года. В настоящее время основными направлениями деятельности предприятия являются: энергоснабжение, эксплуатация энергетических комплексов, площадок КИП, систем автоматизации производств.

Для осуществления производственной деятельности по направлениям ООО «КамЭнергоСервис» имеет ряд лицензий и свидетельств, таких как лицензия на эксплуатацию взрывоопасных производственных объектов, лицензия на монтажные и пусконаладочные работы, в том числе контрольно измерительных приборов (КИП), автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП) и связи, свидетельство о регистрации электролаборатории.

Эксплуатационный персонал Компании имеет на 90% высшее техническое образование, работники сервисной группы имеют сертификаты обучения на заводах: Wartsila (1998г.), Cummins Wartsila (1999г.) Франция, Дания, Woodward (2009г.). Специалисты службы автоматизации производства имеют сертификаты обучения у официальных представительствах компании Siemens (2008г.) Новосибирск, также работниками службы наработан богатый опыт эксплуатации новейших типов оборудования фирм: Fisher-Rosemount (MicroMotion, датчики: 3302 и пр.), Метран (ТСП, Метран-150 и пр.), Vega (VegaFlex), Yakogava (Rotamass), ТЭК (РэмТЭК, ГСМ-05), Siemens (ПЛК 300,400), DeltaV, средств связи: Motorola (GP(M)-340), спутниковых комплектов Ipnet.

С марта 2009 г. компания “КамЭнергоСервис” является официальным партнёром и представителем фирмы Woodward в области

“Электроэнергетические Системы” по Западно-Сибирскому региону.

Руководители и специалисты Компании имеют удостоверения по охране труда и промышленной безопасности в соответствии с их должностными обязанностями, аттестованные в органах государственного надзора.

КамЭнергоСервис оказывает комплекс услуг таким компаниям как Imperial Energy, ОАО «Восточная Транснациональная компания», ОАО «Востокгазпром», Стрежевской филиал ЗАО «Сибирская сервисная компания», ООО БСК «Гранд».

Использование передовых сервисных технологий, профессиональное управление ресурсами, навыками и опытом более трёхсот высококвалифицированных сотрудников позволяют ООО «КамЭнергоСервис» предоставлять надежный, высокотехнологичный, качественный и экономически эффективный сервис. «КамЭнергоСервис» предлагает своим Заказчикам новые эффективные технологии, направленные на снижение и контроль затрат, связанных с эксплуатацией нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих производств.

ООО «КамЭнергоСервис» предлагает Вашему вниманию комплекс услуг для решения ряда производственных задач.

На базе производственного обеспечения ООО «Ремтехсервис» площадью более 3000 м2 размещены: токарный участок; фрезерный участок; координатно-расточной участок; шлифовальный участок; строгальный участок; слесарный участок; сварочный участок; малярный участок; электро-лаборатория, конструкторское бюро.

Парк оборудования и богатый опыт специалистов позволяет нам производить работы по ремонту нефтяного, газового и бурового оборудования, изношенных узлов и поверхностей. Восстановление и изготовление вышедших из строя деталей, ремонт ключей АКБ и ПБК, зеркал и рабочих колес шламовых насосов, изготовление и ремонт деталей буровых насосов, оборудования верхнего привода, изготовление всех типов шестерен и зубчатых колес, ремонт и восстановление запорной арматуры, изготовление

переходников и переводников, ремонт буровой трубы и другого оборудования нефтегазового комплекса, ремонт и восстановление буровых насосов УНБ, НБТ, ремонт ПВО, гидравлические испытания запорной арматуры, ремонт поршневых компрессорных станций 4ВУ-1-5/9, КСЭ-5М.

Наше предприятие производит работы как из собственных материалов, так и из материалов заказчика.

Другим важным направлением деятельности нашего предприятия является конструкторское бюро, деятельность которого основывается на разработке проектов изделий с учетом механических, технологических и эксплуатационных параметров, обеспечивая их конструкторской документацией.

Рациональное использование производственных помещений и возможностей технологического оборудования позволяет снижать затраты на производство, что приводит к уменьшению стоимости готовой продукции.

Главной задачей всего коллектива на сегодня является увеличение объемов производства и максимальное удовлетворение потребностей заказчиков в качестве продукции. Работать с нами комфортно и быстро. Нам одинаково интересно изготовить как партию деталей, так и единичную экспериментальную деталь.

2.2. Вертикальный и горизонтальный анализ отчетности предприятия ООО«КамЭнергоСервис»

Экспресс-диагностика ООО «КамЭнергоСервис» проводилась с использованием электронных таблиц Microsoft Excel в среде Windows Vista. Исходные данные годовой бухгалтерской отчетности предприятия были переведены в форму электронных таблиц, таким образом, чтобы расчетные коэффициенты вычислялись автоматически по исходным данным.

На первом этапе анализа проводится вертикальный и горизонтальный

анализ отчетности. Для удобства расчетов был сформирован агрегированный баланс предприятия ООО «КамЭнергоСервис». Рассчитанные данные для горизонтального анализа баланса предприятия за 2012-2014 года приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Агрегированный баланс предприятия ООО«КамЭнергоСервис»

Показатель	2012г	2013г	2014г	отклонение 13/12		отклонение 14/13		отклонение 14/12		Ср. темп прироста
	тыс.руб.	тыс.руб	тыс.руб	абс.	%	абс.	%	абс.	%	%
Актив баланса										
1.Внеоборотные активы	223345	223484	189666	139	100	-33818	85	-33679	85	-7,5
2.Оборотные активы, в т.ч.	77979	119908	147507	41929	154	27599	123	69528	189	38,5
- запасы и затраты, НДС и прочие активы	12669	13341	13232	672	105	-109	99	563	104	2
-дебиторская задолженность	55876	82561	123042	26685	148	40481	149	67166	220	51
-денежные средства и краткосрочные фин. вложения	9434	24006	11233	14572	254	-12773	47	1799	119	50,5
Баланс	301324	343392	337173	42068	114	-6219	98	35849	112	6
Пассив баланса										
1.Собственные средства	259235	259877	277489	642	100	17612	107	18254	107	3,5
2.Заемные средства, в т.ч.	42089	83515	59684	41426	198	-23831	71	17595	142	34,5
- долгосрочные обязательства	139	58	11	-81	42	-47	19	-128	8	-69,5
- краткосрочные обязательства	41950	83457	59673	41507	199	-23784	72	17723	142	35,5
Баланс	301324	343392	337173	42068	114	-6219	98	35849	112	6

В результате вертикального анализа агрегированного баланса видим, что валюта баланса увеличилась за рассматриваемый период, 2014/2012 г., на 35849 тыс. рублей, соответственно темп роста составил 112 %, что в общем

можно расценивать как положительную тенденцию развития фирмы. Размер валюты баланса возрос за счет увеличения в пассиве баланса собственного капитала на 7% и краткосрочных обязательств на 42% (краткосрочный кредит полученный в 2013 году). В активе баланса же произошел рост размера оборотных активов, что в первую очередь говорит об увеличении текущей ликвидности предприятия.

Падение показателей за 2014 год обусловлена передачей Закамских мехколонн (Набережные Челны, Елабуга-в начале 2014 года, Заинск, Нижнекамск, Бугульма, Альметьевск – в декабре 2014 года). В целом, несмотря на контраст с 2013 годом динамика ряда последних лет показывает увеличение валюты баланса на 6% за период 2012-2014 г., что говорит о росте капитализации организации, его стоимости.

Опережающими темпами росли оборотные активы по сравнению с внеоборотными, изменение в структуре за 2012-2014 годы составило 17,87 %.

Снижение внеоборотных активов составило 8,8 %, что связано, скорее всего, с естественным износом и выбытием какой-то части основных средств предприятия.

В оборотных активах наименьший рост был по статье "Запасы и затраты, НДС и прочие активы", что составило в абсолютном выражении 563 тыс. руб. или увеличение в динамике на 4 %, а в структуре - на 0,24 % уменьшение. Тенденция положительная, так как не способствует "омертвлению" средств предприятия.

Отмечен стремительный рост дебиторской задолженности ~ 11 %, и на период 2012-2014г. в структуре баланса наблюдается увеличение - на 17,75%. Что связано с мировым экономическим кризисом в стране, с уменьшением платежеспособности многих предприятий. Абсолютное значение изменения за рассматриваемый период лет составляет 67166 тыс. руб.

Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения увеличились на 19 %, однако, структурно-динамический анализ показывает снижение данных статей на 3,7 % в 2013-09г. Эта тенденция развития фирмы подлежит

детальному анализу, так как свидетельствует о росте финансовой зависимости компании. Но по периоду рассматриваемых лет идет увеличение на 0,13%.

Соотношение статей пассивов изменилось на 6,7 %. Свыше 80 % в пассивах теперь занимают собственные средства, доля заемных средств составляет 17,77 %. Таким образом, подтверждается рост финансовой независимости фирмы. Что является очень положительным показателем предприятия ООО «КамЭнергоСервис».

Положительным моментом также является увеличение собственных оборотных средств на 144 %. Это говорит о том, что предприятие обретает большую финансовую независимость, так как размер краткосрочных активов предприятия почти в полтора раза превышают размер краткосрочных пассивов предприятия.

Далее проводится вертикальный анализ агрегированного баланса предприятия, т.е. анализ структуры активов и пассивов. Данные агрегированного баланса для данного анализа приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2. Анализ структуры активов и пассивов баланса

Показатели	2012г %к итогу	2013г %к итогу	2014г %к итогу	Изменение в стр-ре % к итогу за 2012-13г.	Изменение в стр-ре % к итогу за 2013-14г.	Изменение в стр-ре % к итогу за 2012-14г.
Актив баланса						
1.Внеоборотные активы	74,13	65,08	56,25	-9,04	-8,8	-17,87
2. Оборотные активы, в т.ч.	25,87	34,92	43,75	9,04	8,8	17,87
- запасы и затраты, НДС и прочие активы	4,2	3,89	3,96	0,32	0,07	-0,24
- дебиторская задолженность	18,5	24,04	36,49	5,5	12,4	17,95
- денежные средства и краткосрочные фин. вложения	3,17	6,99	3,3	3,8	-3,7	0,13
Баланс	100	100	100	X	X	x
Пассив баланса						
1. Собственные средства	86,03	75,68	82,3	-10,35	6,7	-3,73
2. Заемные средства, в т.ч.	13,96	24,32	17,77	10,35	-6,7	3,73
- долгосрочные обязательства	0,04	0,017	0,018	-0,023	0,001	-0,022
- краткосрочные	13,92	24,30	17,75	10,32	-6,55	3,73

обязательства						
Баланс	100	100	100	X	X	x

В структуре актива баланса предприятия большую часть составляют внеоборотные активы (56.25%). Основной удельный вес в структуре активов занимают основные средства (54%). Это говорит о том, что активы предприятия имеют тяжелую структуру. Тем не менее, относительно 2012 года наблюдается ее «облегчение» на 17,87%. Это является благоприятной тенденцией, так как повышается соответственно удельный вес оборотных активов, предприятие становится более маневренным (рис. 2.1).

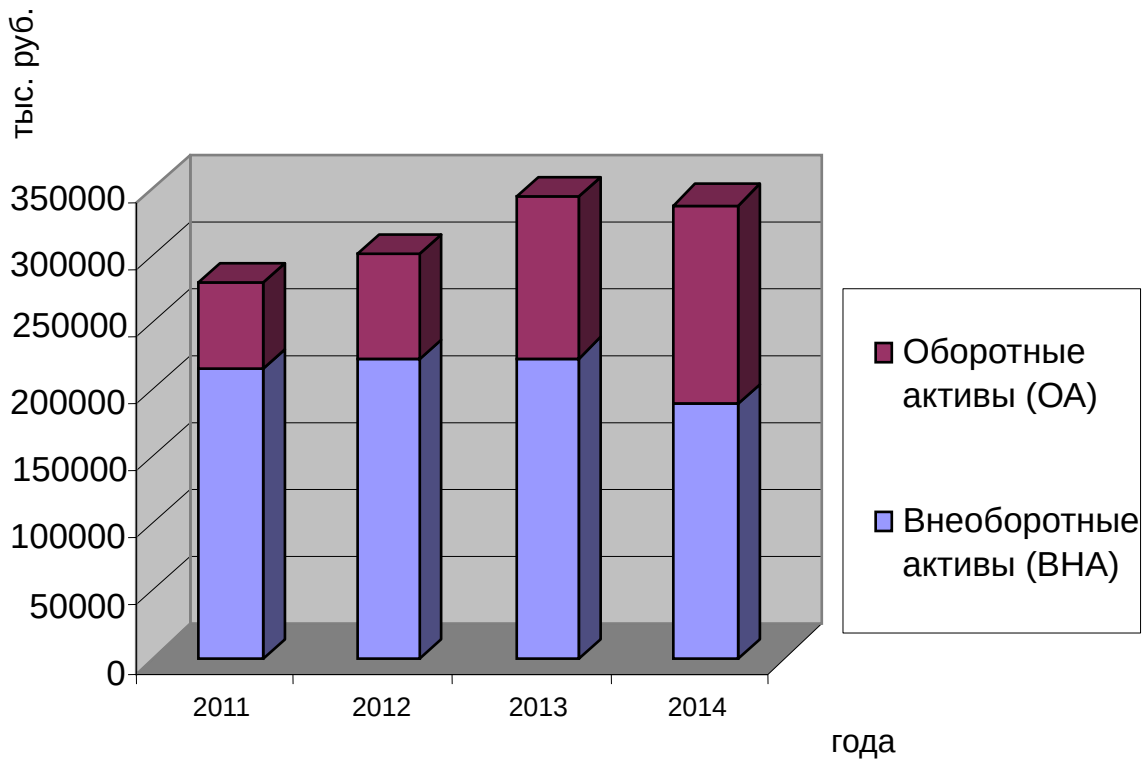

Рис. 2.1. Структура активов ООО «КамЭнергоСервис»

Оборотные активы составляют 43,74% от общей стоимости активов предприятия, где дебиторская задолженность – 36,5% и денежные средства –3,5 %, что свидетельствует о величине производственных возможностей и благоприятно складывающейся тенденции.

Рост дебиторской задолженности с 2012 года почти в два раза является с

одной стороны благоприятным фактором: увеличивается товарооборот предприятия. Однако в то же время это говорит о том, что возможно предприятие уделяет мало внимания работе с дебиторами предприятия.

Таким образом, резкое увеличение дебиторской задолженности в структуре оборотных средств снижает деловую активность и подрывает в целом эффективность КамЭнергоСервис.

Хоть изменение внеоборотных средств за рассматриваемый период было незначительно количественно (в денежном выражении), они повысились качественно. Это выражается в обновлении автопарка. Было реализовано 418 единиц большей частью морально и физически устаревший техники и закуплено около 205 единиц новой техник в и 2014 г. То есть, фактически КамЭнергоСервис повысил свой потенциал, несмотря на неизменность внеоборотных активов.

В структуре пассивов преобладают долгосрочные источники из них собственные – 82,3% , что является положительной тенденцией с точки зрения финансовой устойчивости (рис. 2.2).

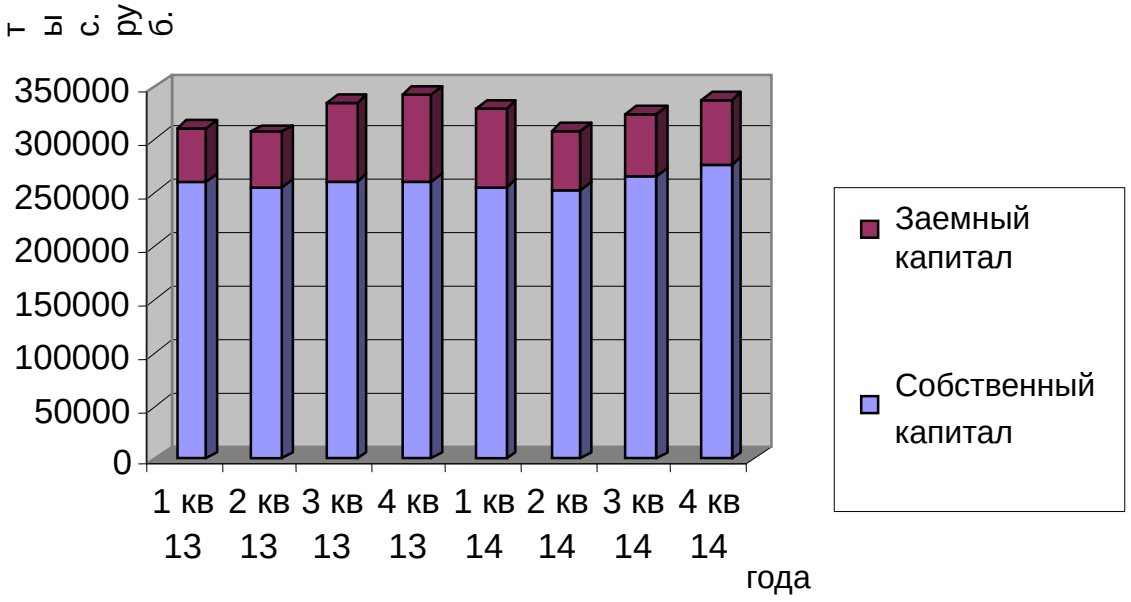

Рис. 2.2. Структура пассивов ООО «КамЭнергоСервис»

Как видно из агрегированного баланса в 2013 году предприятие брало долгосрочный кредит (об этом говорит рост заемных средств на 10,35%) на

обновление внеоборотных средств и удачно погасило его в том же году, так как в структуре пассивов в 2014 году долгосрочные активы снова занимают 17,77%.

Сложность ситуации состоит в том, что кредитные ресурсы на пополнение оборотных и внеоборотных средств нежелательны в силу уменьшения объемов услуг. КамЭнергоСервис не практикует займы и кредиты для финансирования текущей деятельности. В случае открытия кредитных линий в 2014 году падение объемов оказании услуг могло бы резко усложнить положение организации.

Таким образом, следует особо подчеркнуть, что КамЭнергоСервис является финансово независимой компанией. Это говорит о высоком уровне устойчивости, что особенно актуально поддерживать в тяжелых внешних финансово-экономических условиях.

Объем выручки, полученный от деятельности ООО «КамЭнергоСервис» в 2014г., был достаточен для покрытия потребности в денежных средствах на оплату всех расходов от основной деятельности и на оплату расходов, связанных с инвестиционной и финансовой деятельностью общества без привлечения заемных и кредитных ресурсов.

Сумма дебиторской задолженности предприятия по состоянию на 31.12.14г. составила 123042 тыс.руб.

Сумма кредиторской задолженности предприятия по состоянию на 31.12.14г. составила 59684 тыс.руб.

Таким образом, данные уплотненного баланса по итогам динамического, структурного и структурно-динамического анализа говорят о наличии на предприятии в принципе благоприятной динамики изменения основных показателей. Так в 2014 году по сравнению с 2012 наблюдается рост валюты баланса, актив баланса имеет тяжелую структуру, однако наблюдается ее облегчение, а в структуре пассивов преобладают собственные средства.

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) наряду с годовым балансом является основным документом для анализа финансового состояния фирмы. Для его оценки проведем горизонтальный и вертикальный анализ

отчета. Данные горизонтального анализа представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3. Анализ статей о прибылях и убытках

Показатель	Строки формы № 2	2012г., тыс. руб.	2013г., тыс. руб.	2014г., тыс. руб.	Изме-нение 13/12 абс., руб.	Изме-нение 14/13 абс., руб	Изме-нение 14/12 абс., руб.	Изме-нение 13/12 отн., %	Изме-нение 14/13, отн., %	Темп роста 14/12 отн., %
1. Выручка от реализации (без НДС)	010	472100	593817	505832	121717	-87985	33732	125,8	85,2	7,1
2.Затраты на производство и сбыт продукции	020+030+ 040	459674	588901	501359	129227	-87542	41685	128,1	85,1	9,1
в том числе: Себестоимо-сть работ услуг	020	459674	588901	501359	129227	-87542	41685	128,1	85,1	9,1
3.Прибыль (убыток) от реализации	010-(020+ 030 +040)	12426	4916	4473	-7510	-443	-7953	39,6	91,0	-64,0
4. Прочие доходы	090+120	7829	8574	93177	745	84603	85348	109,5	1086,7	1090,2
5.Прочие расходы	100+130	8752	8498	73782	-254	65284	65030	97,1	868,2	743,0
6. Прибыль (убыток) отчетного периода	140	11503	4992	23868	-6511	18876	12365	43,4	478,1	107,5
7. Налог на прибыль	150	4997	3214	5542	-1783	2328	545	64,3	172,4	10,9
8. Чистая прибыль	140-150	7423	2234	17823	-5189	15589	10400	30,1	797,8	140,1

В результате горизонтального анализа отчета о прибылях и убытках предприятия видим, что выручка повысилась за период 2012-2014 гг. в на 7,1%, что говорит об увеличивающихся объемах деятельности ООО «КамЭнергоСервис» (рис. 2.3).

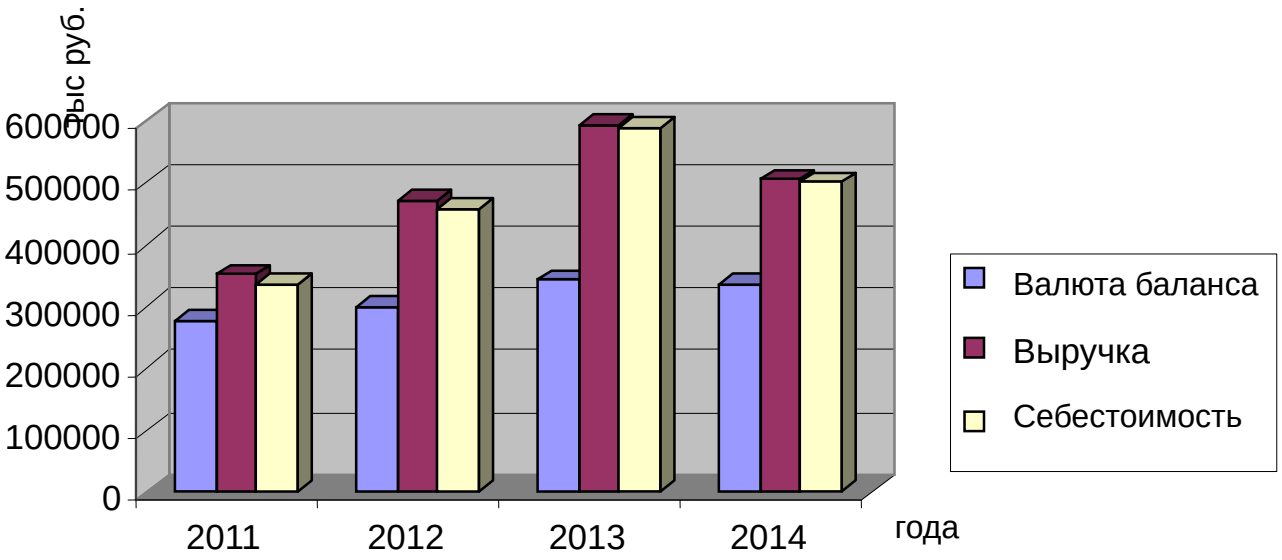

Рис. 2.3. Динамика показателей ООО «КамЭнергоСервис»

Непосредственно за 2014 год объем выручки меньше чем за предыдущий 2013 год и равен 505 832 тыс. руб. Рост выручки сдерживается финансово-экономическим кризисом, который за неимением платежеспособного спроса ограничивает предложение автоуслуг на рынках грузоперевозок или пассажирских перевозок.

Стоит отметить, что темп прироста себестоимости превышает темп прироста выручки предприятия. Так за период 2012 года средний темп прироста себестоимости составил 28,5 %, а темп прироста выручки был меньше на 2,3%. В течение 2014 года наблюдается сокращение разрыва темпов прироста данных показателей: себестоимость снизилась на 15 % и выручка упала на 15 %, отрицательный темп роста обоих показателей в 2014 г. может быть с вязан с тем, что переданные автоколонны в Закамье не приносили существенной прибыли.

В целом высокий уровень себестоимости в 2014 году объясняется такими факторами как повышение затрат по ФОТ, значительные накладные расходы, а также возникшие неблагоприятные условия функционирования в 2014 году, в том числе уменьшение объемов услуг.

Следствием того, что темп роста выручки меньше чем темп роста

себестоимости и объясняет уменьшение показателей прибыли. Так прибыль от реализации уменьшилась за 2013 год на 60 % по отношению к 2012 году (таблица 2.3), а в 2014 году на 9 % по отношению к 2013 году (рис.2.4).

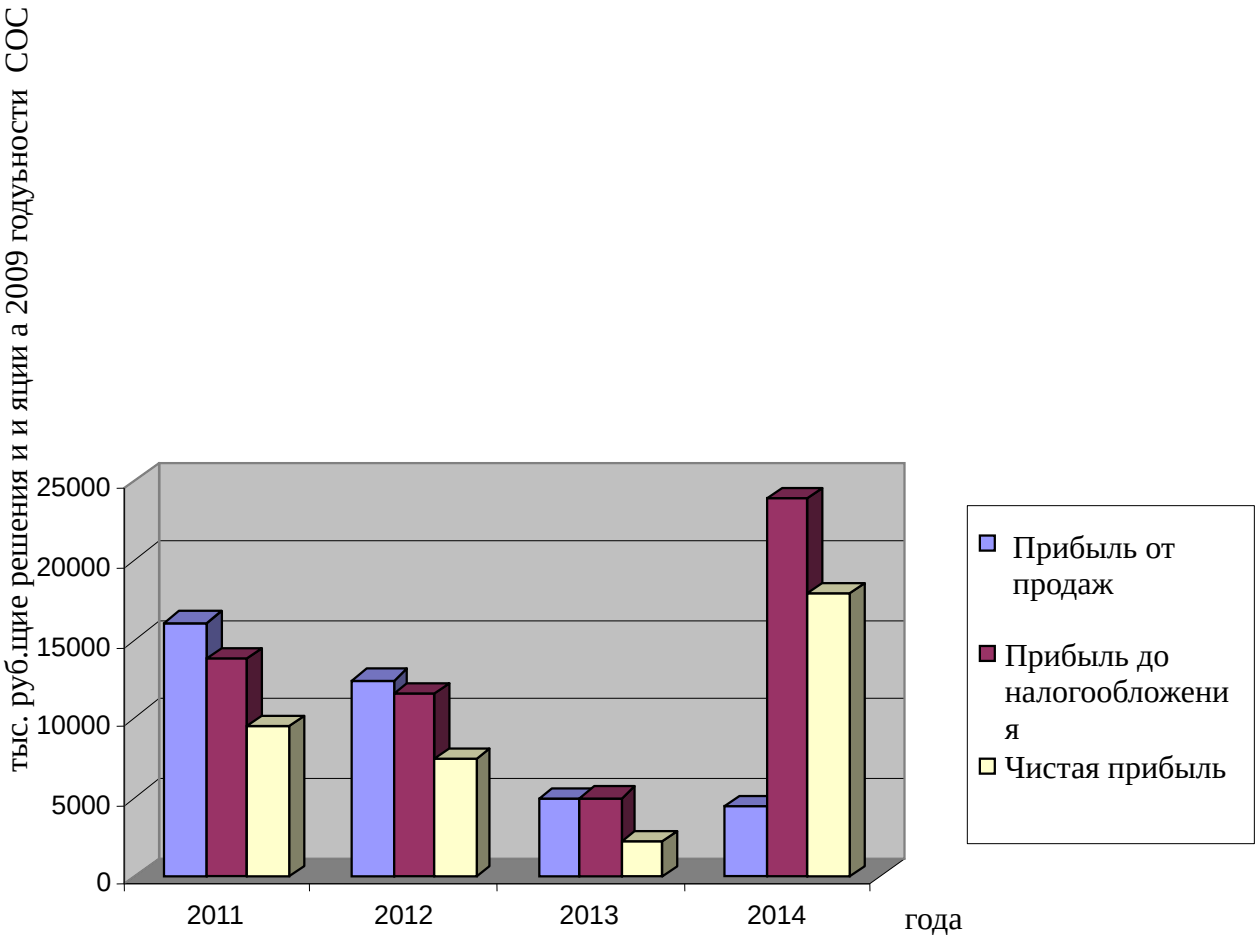

Рис. 2.4. Показатели динамики прибыли ООО «КамЭнергоСервис»

В среднем с 2011 по 2014 года прибыль от продаж падает на 30 % в год. Резкое падение показателя в 2013 году объяснилось индексацией заработной платы при том, что тарифы на автоуслуги в 2013 году не индексировались. В 2014 году причина низкого показателя прибыли от продаж кроется в высоких накладных затратах, которые в связи с передачей Закамских мехколонн увеличились в структуре себестоимости. Вторая причина – увеличение лизинговых платежей из-за вновь приобретенных машин, которые должны частично восполнить падение выручки в связи с реализацией большого

количества АТС в Закамской зоне.

Резкий рост прибыли до налогообложения объясняется реализацией имущества закамских мехколонн.

В таблице 2.4 показаны результаты структурно-динамического анализа отчета о прибылях и убытках. В отличие от известных структур построения такого анализа, здесь мы рассматриваем процентные отношения статей отчета к различным базовым величинам, указанным в таблице 2.4. Таким образом, при использовании в качестве базовой величины – общей суммы доходов, полученным предприятием в отчетном периоде достигается большая информативность и аналитичность рассматриваемых данных.

Таблица 2.4. Структурно-динамический анализ отчета о прибылях и убытках

Показатель	Строки формы № 2	2012г. %	2013г. %	2014г. %	Измене-ние за 2013/12 абс.	Измене-ние за 2014/13 абс.	Измене-ние за 2014/12 абс.
1.Всего доходов и поступлений	010+060+080 +090+120	100	100	100	-	-	-
2.Общие расходы	п.2/п.1	78	124	112	46	-12	34
3.Выручка от реализации	п.3/п.1	78	124	98	46	-26	20
4.Затраты на производство и сбыт продукции	п.4/п.3	97	99	99	2	0	2
5.Прибыль от реализации	(010-(020+030 +040)) / п. 3	2,6	0,8	0,9	-1,8	0,1	-1,7
6.Прочие доходы	(090+120)/ п. 1	1,3	1,8	4,6	0,5	2,8	3,3
7.Прочие расходы	(100+130) /п.2	1,9	1,4	12,8	-0,5	11,4	10,9
8.Прибыль (убыток) отчетного периода	140 /п.1	1,9	1	4,6	-0,9	3,6	2,4
9.Налог на прибыль	150 /п.1	0,8	0,7	1,1	-0,1	0,4	0,3
10.Чистая прибыль	(140-150)/п.1	1,2	0,5	3,7	-0,7	3,2	2,5

Результаты анализа показали, что за рассматриваемый период 2012-

14 г. выручка от реализации (без НДС) оказалась 7,14 %, что показывает увеличение объемов реализации. В структуре за 2013-14 г. суммарные затраты уменьшились на 9,67 %, что является хорошим моментом. Но на рассматриваемый период 2012-14 г. изменения составляют 43,56 %, в сторону увеличения. Прибыль от реализации в отчетном периоде уменьшилась почти в 3 раз, а в структуре - понизилась на 1,7 %, т.е. предприятие добилось не самых высоких результатов. А прибыль от финансово-хозяйственной деятельности увеличилась на 2,74 %. Увеличение чистой прибыли в структуре составило 2,5 %. Что говорит о возможности сделать упор на прочие расходы, то есть на сторонних контрагентов которые обслуживаются предприятием, а не только на свою основную деятельность надеяться.

2.3. Анализ деловой активности предприятия

На следующем этапе экспресс-анализа оценивается деловая активность предприятия, рассчитываются показатели оборачиваемости предприятия. Основные показатели, необходимые для анализа приведены в таблице 2.5.

Таблица 2.5. Расчет показателей оборачиваемости предприятия

Показатель	Формула и/или строки формы	Значение на 2012г	Значение на 2013г	Значение на 2014г.	Изменение за 2012-14
1	2	3	4	5	6
1. Оборот дебиторской задолженности	010(ф.№2)/240	8	7	4	-4
2.Оборот запасов	020(ф.№2)/(210+220)	37	44	38	1
3.Оборот кредиторской задолженности	020(ф.№2)/ (61 1+621+622+627)	11	7	8	-3
4.Период оборота дебиторской задолженности, в днях	360 /п. 1	42	51	88	46
5.Период оборота запасов, в днях	360 /п.2	9	8	9	0
6.Период оборота кредиторской	360 /п. 3	33	51	43	10

задолженности, в днях					
7.Длительность операционного цикла, в днях	п.4+п.5	51	59	97	46
8.Длительность финансового цикла, в днях	п.7-п.6	18	8	54	36

Результаты расчетов представлены в таблице. По этим результатам можно сделать следующие выводы за 2014 г. (рис. 2.5).

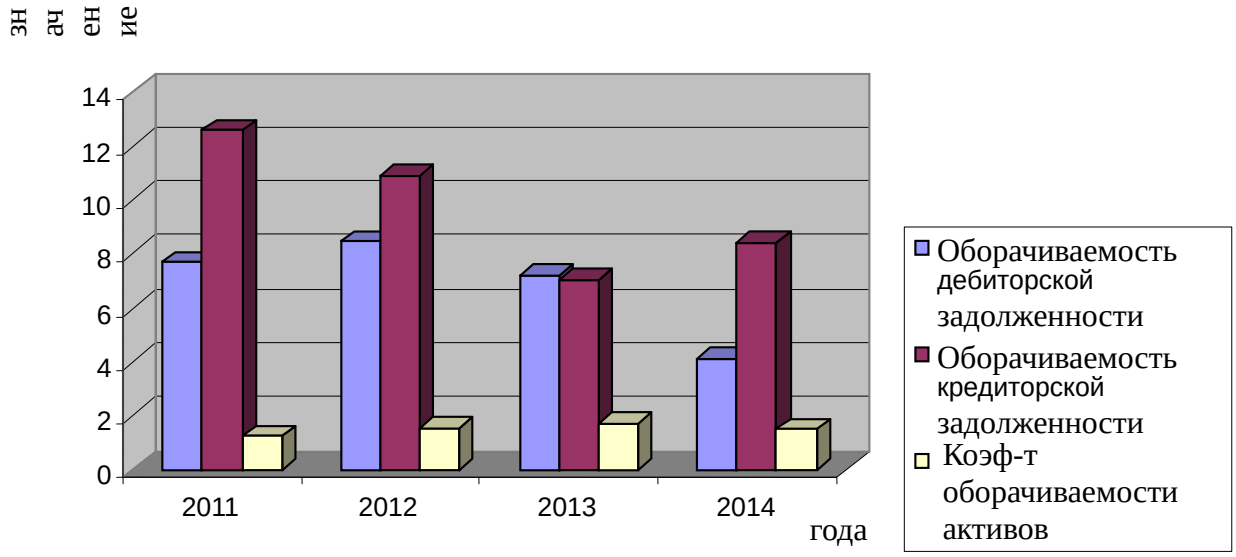

Рис. 2.5. Показатели оборачиваемости ООО «КамЭнергоСервис»

Деловая активность ООО «КамЭнергоСервис» за 2012-14 г. согласно коэффициенту оборачиваемости активов возрастает в среднем на 7 % в год, и составила в 2014 г. – 1,5 пункта, что в говорит о нормальной оборачиваемости, так как огромна доля внеоборотных активов. Если динамика с 2012 года положительна, то по сравнению с 2013 годом оборачиваемость упала резко с 1,73 на 2,3 пункта в 2014 году. Снижение объясняется тем, что выручка упала резко - на 15 %, тогда как валюта баланса понизилась всего лишь на 2 %.

Негативным моментом в 2014 г., относительно 2013 года было понижение оборачиваемости дебиторской задолженности, размер которой увеличился на 49 % и составил 123 042 тыс. руб. Вследствие этого произошло снижение

коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 4 и период оборота задолженности увеличился с 51 дня в 2013 году до 88 дней.

Большая часть дебиторской задолженности перед покупателями и заказчиками не связанна с основной деятельностью, так как образовалась в результате реализации имущества закамских мехколонн. На долю ОАО «Каматранссервис» приходится 59,6 млн. руб. дебиторской задолженности по состоянию на 01.01.2010 г. Это составляет 48,5 % от общей дебиторской задолженности или 60 % от общей дебиторской задолженности по поставщикам и подрядчикам. Также повлияло то, что в конце года было закуплено много лизинговой техники, по которым были произведены авансовые взносы. Структура дебиторской задолженности приведена на рис. 2.6.

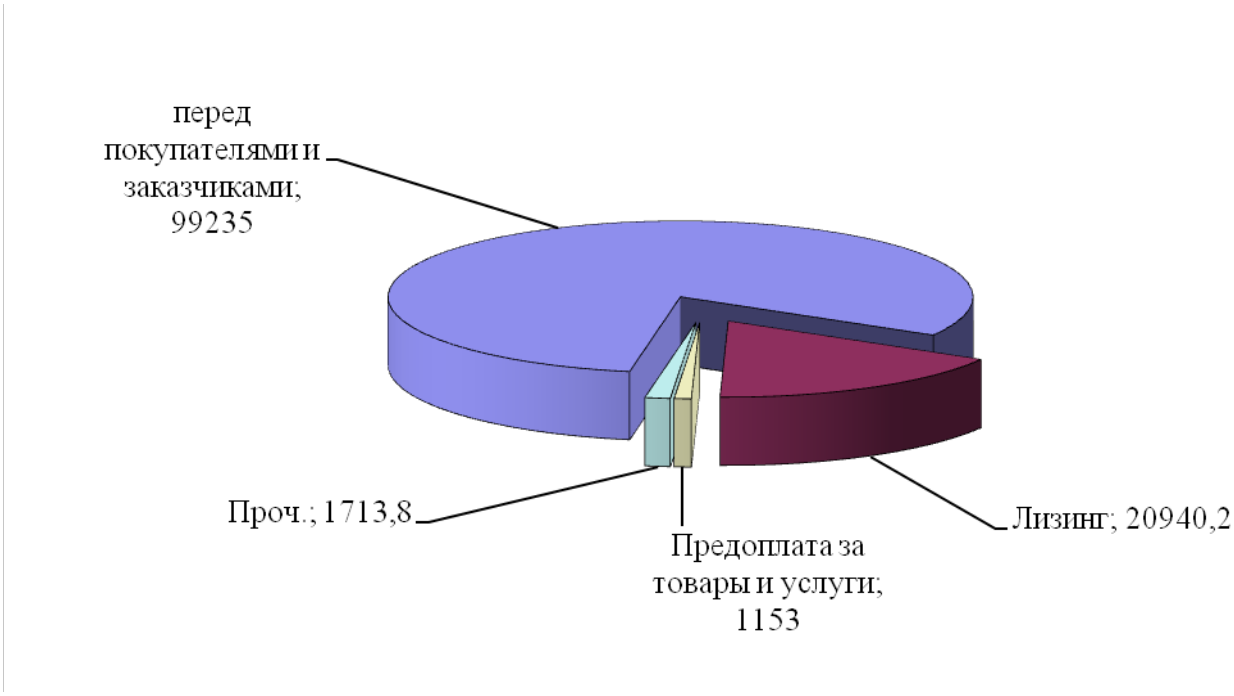

Рис. 2.6. Структура дебиторской задолженности

Структура кредиторской задолженности (рис. 2.7) обусловлена естественными проведениями операций по бухгалтерскому учету, то есть, начисление налогов, заработной платы в конце года, денежные средства по которым были перечислены вскоре на начало 2010 года.

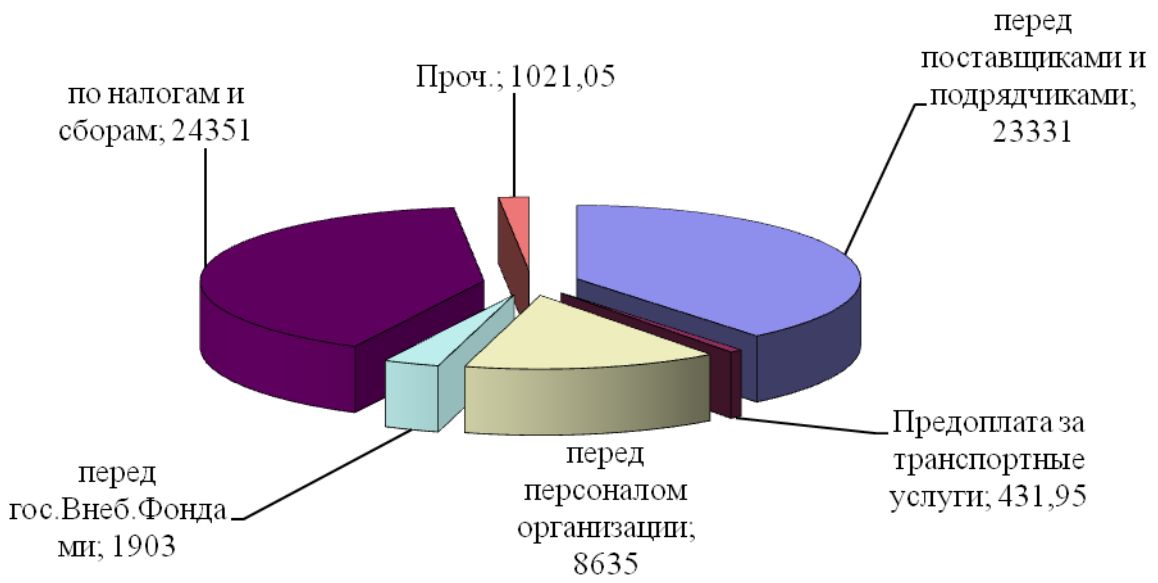

Рис. 2.7. Структура кредиторской задолженности на 01.01.2015 г.

В динамике по кредиторской и дебиторской задолженностям за 2013 год разница между задолженностям произошла из-за огромных долгов по агрофирмам, которые в течение долгого времени оставались не закрытыми. Ситуация с агрофирмами в 2014 году была намного лучше и задолженность была закрыта вскоре после оказания транспортных услуг.

Кроме того, в связи с достаточно стабильным финансово-экономическим функционированием ООО «КамЭнергоСервис» удерживал кредиторскую задолженность на достаточно низком уровне.

В 2014 году большая разница объясняется дебиторской задолженностью Каматранссервис по реализованному в начале 2014 года имуществу Набережно-Челнинской и Елабужской мехколонн. Так если фактическая передача имущества и соответственно задолженность образовалась в начале года, то оплата по договоренности будет производиться в рассрочку в течение трех лет.

2.4. Анализ показателей ликвидности и финансовой устойчивости

На следующем этапе анализа оценивается ликвидность и финансовая устойчивость предприятия. Основные показатели ООО «КамЭнергоСервис» приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6. Основные показатели ликвидности ООО «КамЭнергоСервис»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменение за 2012-14г., абс.	Темп роста, отн. %
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,22	0,29	0,40	0,18	1,79
Коэффициент текущей ликвидности	1,86	1,44	2,47	0,61	1,33
Коэффициент обеспеченности текущей деятельности СОС	0,46	0,30	0,60	0,13	1,29

Факт падения оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей, кроме того, что в целом снизил деловую активность ООО «КамЭнергоСервис», повлиял негативно на показатели ликвидности.

На фоне больших темпов увеличения кредиторской задолженности за последние годы, при сравнительно меньших темпов роста оборотных средств, основной показатель - текущая ликвидность – уменьшался в период с 2012 до 2013 года (уменьшение коэффициента с 1,86 до 1,44). В 2014 году произошел резкий рост данного показателя вследствие роста оборотных активов, в результате показатель даже выскочил из рекомендуемого диапазона от 1 до 2, дальнейший рост показателя является нежелательным.

В 2013 году предприятие выправило ситуацию с кредиторской задолженностью, меры по сбалансированию разницы между периодом оборота дебиторской и кредиторской задолженности, и увеличило показатель текущей ликвидности до 2,47 пункта, коэффициент абсолютной ликвидности до 0,40.

Показатель абсолютной ликвидности постоянно увеличивался, что соответствует рекомендуемым нормативам. Однако в 2014 году была достигнута верхняя рекомендуемая граница данного показателя. Дальнейшее увеличение коэффициента абсолютной ликвидности будет свидетельствовать о неэффективном использовании средств предприятия.

Наглядно показатели ликвидности ООО «КамЭнергоСервис» приведены на рис. 2.8.

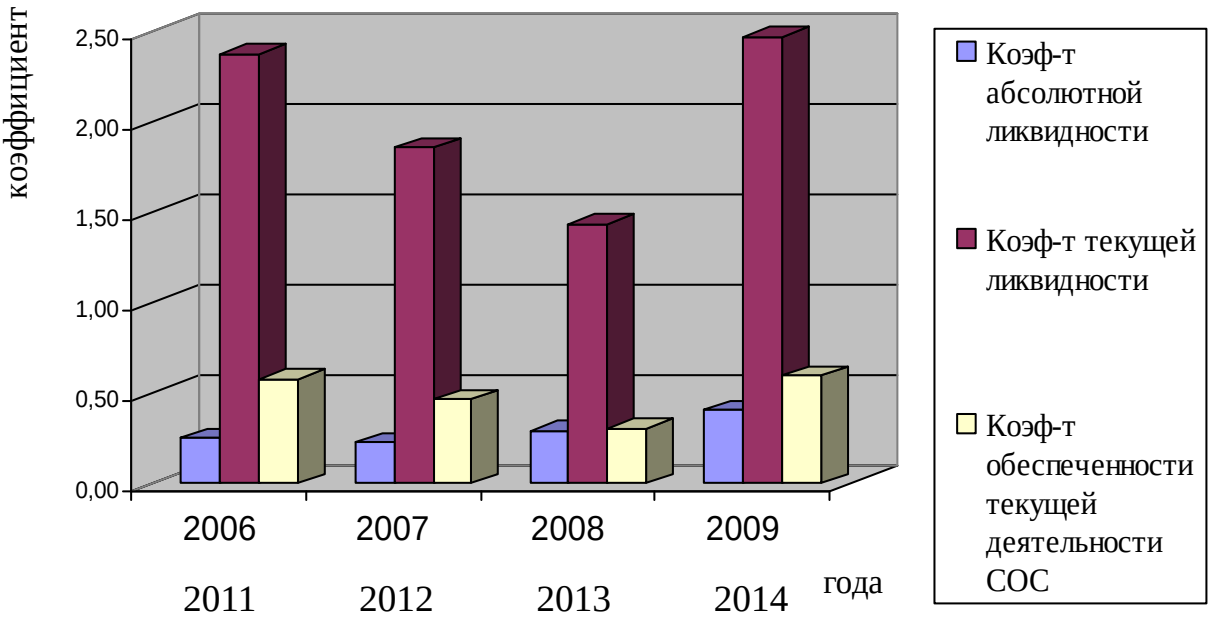

Рис. 2.8. Показатели ликвидности ООО «КамЭнергоСервис».

Учитывая специфику предприятия и ситуацию в отрасли и в экономике в целом, состояние анализируемых показателей свидетельствует о высокой степени ликвидности и соответственно платежеспособности ООО «КамЭнергоСервис».

Далее рассмотрим показатели финансовой устойчивости предприятия (таблица 2.7).

Таблица 2.7. Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	2012 г.	2013г.	2014г.	Изменение на 2012-14	Темп роста, %
Коэффициент покрытия	1,85	1,43	2,47	0,62	133
Коэффициент финансирования	6,15	3,11	4,6	-1,15	74

Коэффициент покрытия характеризует степень покрытия оборотных активов оборотными пассивами, и применяется для оценки способности предприятия выполнить свои обязательства. Таким образом, рост данного показателя на 33% говорит о возрастающей способности предприятия рассчитаться по своим обязательствам.

Коэффициент финансирования, равный отношению собственного капитала к заемному капиталу, уменьшился на 26 %. Это характеризует увеличение степени зависимости предприятия от внешнего финансирования.

2.5. Анализ рентабельности предприятия ООО«КамЭнергоСервис»

На завершающем этапе экспресс-анализа предприятия оцениваются показатели рентабельности.

Данные экспресс-диагностики по анализу рентабельности фирмы представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8. Анализ коэффициентов рентабельности за 2012 - 2014 г.

Показатель	Строки баланса	2012г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, % за 2012-14
1. Рентабельность продаж, %	050(ф.№2)/010 (ф.№2)	2,63	0,83	0,88	-33,4%
2. Рентабельность активов, %	050(ф.№2)/(390)	0,041	0,014	0,013	-32%

Показатели прибыльности с 2012 по 2014 г. падают. Главным образом, рентабельность продаж падает на 33,4 %. В 2014 году рентабельность продаж составляет 0,88 %. Низкий уровень данного показателя говорит о том, что фактически предприятие функционирует на уровне безубыточности. Положительно то, что, будучи в состоянии реорганизации, а, также осуществляя свою деятельность в условиях кризиса, ООО «КамЭнергоСервис» сумел вывести показатель рентабельности продаж чуть выше уровня 2013 года на 0,05 %. С учетом анализа отчета о прибылях и убытках увеличение рентабельности продаж произошло за счет опережающего роста выручки от реализации по сравнению с ростом затрат.

Рентабельность активов так же упала в отчетном году до 1,3% на 0,1% по сравнению с предыдущим периодом (рис. 2.9).

Рис. 2.9. Рентабельность деятельности ООО «КамЭнергоСервис».

Для того чтобы определить, какие показатели оказали решающее влияние на падение рентабельности активов проведем факторный анализ.

Формула 1.9 приведенная в первой главе описывает взаимосвязь рентабельности активов и рентабельности продаж и оборотности активов. На основании этой взаимосвязи оценим влияние каждого фактора на рентабельность активов.

Расчеты приведены в таблице 2.9:

Таблица 2.9. Факторный анализ рентабельности активов

Показатель	2013 г.	2014 г.	Изменение показателя
Выручка от реализации, тыс. руб.	593817	505832	-87985
Операционная прибыль, тыс. руб.	4916	4473	-443
Величина активов предприятия, тыс. руб.	343392	337173	-6219
Рентабельность активов, %	0,01432	0,01327	-0,0010
Рентабельность продаж, %	0,00828	0,00884	0,0006

Оборачиваемость активов	1,72927	1,50022	-0,2291

Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность активов:

$\Delta RA_{RП} = ОА_{2013} \times \Delta RП = 1,72927 \times 0,0006 = 0,00098$

Данный расчет показывает, что изменение рентабельности продаж оказало положительное влияние на изменение рентабельности активов на 0,00098 или 0,098%.

Теперь рассмотрим влияние изменения оборачиваемости активов на рентабельность активов:

$\Delta RA_{ОА} = RП_{2014} \times \Delta ОА = 0,00884 \times (-0,2291) = -0,00203$

Откуда видим, что изменение оборачиваемости оказало негативное влияние на изменение рентабельности активов на -0,00203 или -0,2%.

Суммарный эффект двух факторов $\Delta RП$ и $\Delta ОА_{RП}$ будет равен изменению показателя рентабельность активов и составит -0,0010.

На основании факторного анализа можно сказать, что, несмотря на то, что увеличение рентабельности продаж оказало положительное влияние на рентабельность активов, однако резкое снижение оборачиваемости активов негативно повлияло на рентабельность активов и свело суммарный эффект двух факторов к отрицательной величине.

На основании проведенного экспресс-анализа предприятия ООО «КамЭнергоСервис» можно сделать следующие выводы:

- на все стороны финансово-хозяйственной деятельности отрицательно повлиял факт передачи закамских мехколонн, которые обусловили большие выплаты по заработной плате (компенсации при увольнении и «13 зарплата» персоналу закамских мехколонн), рост накладных затрат на фоне резкого падения выручки;

- некоторое влияние на низкий уровень прибыли оказало сокращение объемов спроса на автоуслуги в условиях финансово-экономического кризиса, что в первую очередь, повлекло падение платежеспособности сторонних

заказчиков, снижение тарифов в транспортной отрасли по грузоперевозкам в связи с обострившейся конкуренцией. Такая ситуация сдерживало возможность нашим предприятием расширить потенциальный объем автоуслуг при имеющемся большом автопарке;

- основным источником финансирования предприятия остаются собственные средства, что в условиях сокращения объемов услуг и кризиса неплатежей поддерживает ликвидность предприятия выше нормативного уровня;

- деятельность предприятия в 2014 году была прибыльной. Более того, предприятие смогло осуществить значительные инвестиции в будущее: покупка 205 единиц техники, как за счет собственных средств, так и за счет лизинга, а также осуществило вложения в ремонт здания - 2,5 млн. руб. и узлы регулирования тепловой энергии. Факт данных вложений в сложных условиях функционирования частично объясняет текущую низкую рентабельность по основной деятельности, но предполагает повышение эффективности в стратегическом будущем.

Однако, сокращение объемов транспортных услуг к концу года, при высокой доли постоянных затрат, а так же наметившаяся тенденция к снижению показателей рентабельности и оборачиваемости являются негативными факторами, которые способны в дальнейшем усугубить финансово-экономическое положение.

3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КАМЭНЕРГОСЕРВИС»

3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО«КамЭнергоСервис»

Для правильной интерпретации и практического использования результатов экспресс-диагностики необходимо учитывать не только величину и тенденцию изменения самих показателей, но и их взаимное влияние. Это влияние весьма сложно и многогранно.

Для оценки и планирования деятельности предприятия необходимо постоянно поддерживать рациональное соотношение между различными показателями, часто имеющими противоположное влияние.

На основании данных финансового анализа можно классифицировать имеющиеся проблемы, определить влияющие на них параметры и наметить пути решения и меры по устранению неблагоприятных ситуаций.

Можно применить методику управления текущими активами и пассивами: управление величиной собственных оборотных средств, контроль оборачиваемости текущих активов и пассивов; совершенствование кредитной политики; управление инкассацией дебиторской задолженности в плане снижения периода оборота дебиторской задолженности, изменения политики скидок покупателям, изыскание различных путей снижения себестоимости услуг и расходов предприятия и т.п.

Использование результатов экспресс-диагностики можно представить в виде схемы, разработанной Н.П. Любушкиным, В.Г. Дьяковой [9].

В приложении 2 изображена схема взаимосвязи составляющих экспресс-диагностики.

На основании проведенной во второй главе данной работы экспресс-диагностики ООО «КамЭнергоСервис» было установлено, что предприятие на данный момент имеет относительно устойчивое финансовое положение. Однако в результате сравнительного анализа расходов и доходов предприятия

было выявлено, что последние годы темп роста расходов превысил темп роста доходов, это говорит о том, что возможно предприятие имеет в составе своих расходов экономически необоснованные статьи.

Исходя из показателей экспресс-анализа отчетности ООО «КамЭнергоСервис» видно, что предприятие имеет большой коэффициент износа основных фондов, в том числе и автотранспортных средств. У предприятия существует план, согласно которому происходит ежегодное обновление автопарка предприятия, однако изношенность транспортных средств регулярно требует достаточно больших средств для текущего и капитального ремонта. Для выявления возможных резервов по сокращению расходов предприятия на обслуживание и ремонт автопарка необходимо провести детальный анализ управленческой отчетности предприятия. На основании данного анализа можно установить качество и целесообразность расходов по текущему обслуживанию и ремонта автопарка предприятия собственными силами.

Как было уже отмечено выше, на предприятии в последние годы появилась негативная тенденция к уменьшению размеров прибыли и увеличению размеров дебиторской задолженности, которая приводит к снижению показателей оборачиваемости активов, и соответственно рентабельности. Это было подтверждено также результатами факторного анализа рентабельности активов предприятия.

ООО «КамЭнергоСервис» в этом аспекте не является исключением, для многих предприятий при решении задач оперативного управления, планирования и перепланирования производства узким местом является дефицит оборотных средств. Основным внутрипроизводственным фактором дефицита оборотных средств является их низкая оборачиваемость. Возникает задача управления процессом оборачиваемости с целью увеличения скорости возврата вложенных в производство и оказание услуг средств.

Современная практика финансового менеджмента предлагает два способа управления дебиторской задолженностью на предприятии: самостоятельное

управление и передача управления задолженностью на аутсорсинг. Так как предприятие ООО «КамЭнергоСервис» довольно крупное и в его структуре присутствует развитая бухгалтерско-экономическая служба, то экономической целесообразности в передаче управления дебиторской задолженностью предприятия сторонней организации нет. Однако следует более тщательно пересмотреть должностные обязанности лиц, связанных с учетом и анализом дебиторской задолженности.

Для повышения эффективности системы мотивации данных сотрудников, ориентированной на снижение объема дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Например, экономист по финансовой работе премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система премий должна быть уравновешена системой наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если экономист выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью. Система мотивации персонала должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

К примеру, сотрудники могут лишаться бонусов за следующие действия:

- оформление заявки на отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту;

- ошибочное начисление процентов;

- нарушение регламента предоставления информации о дебиторах;

- предоставление неверной информации;

- нарушение установленных правил документооборота и т. д.

Ответственный исполнитель не может нести всю ответственность за

нарушение контрагентом своих обязательств, особенно в тех случаях, когда заместитель финансового директора принимает решение о возможности предоставления рассрочки платежа.

Таким образом, на основании экспресс-диагностики предприятия было предложено несколько направлений повышения эффективности деятельности предприятия ООО «КамЭнергоСервис». Одним из них является снижение операционных расходов предприятия, в частности на содержание и обслуживание ремонтно-подрядного комплекса, выполняющего текущий ремонт автотранспортных средств путем передачи ремонтных работ сторонней организации. Еще одним из направлений по повышению эффективности является совершенствование системы по управлению дебиторской задолженностью. Существует несколько вариантов деятельности в данном направлении: можно привлечь сторонние организации для управления дебиторской задолженностью или развивать систему управления задолженностью на предприятии. При реализации второго варианта нужно повысить систему мотивации труда персонала, связанного с работой с дебиторской задолженностью, а также реализовать ряд мероприятий по оптимизации размера и состава дебиторской задолженности предприятия.

3.2. Реализация мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «КамЭнергоСервис» и оценка их эффективности

Мероприятия по оптимизации состава и движения существующей дебиторской задолженности на ООО «КамЭнергоСервис» могут быть представлены в следующем виде:

- анализ текущего состояния дебиторской задолженности – состав и структура дебиторской задолженности с точки зрения сроков погашения, расчет показателей, характеризующих дебиторскую задолженность предприятия;

- формирование аналитической информации, позволяющей контролировать дебиторскую задолженность - ведение журнала-ордера и ведомости учета расчетов с покупателями и заказчиками с учетом классификации счетов по срокам оплаты;

- анализ и разработка политики расчетов с покупателями и заказчиками - обоснование условий предоставления кредита отдельным покупателям, определение реальной стоимости дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности денежных средств, расчет альтернативной стоимости денежных средств, разработка мер по досрочному погашению дебиторской задолженности: предложения по стимулированию продаж с немедленной оплатой и оплатой «по факту», введение штрафных санкций за просроченные платежи;

- контроль за соответствием условий предоставления кредита покупателям, использование различных форм досрочного погашения дебиторской задолженности, предложения по предоставлению скидок и проведение прочих мероприятий по стимулированию продаж с немедленной оплатой или оплатой по факту;

- прогнозирование дебиторской задолженности.

Основным из наиболее эффективных методов по уменьшению величины дебиторской задолженности на предприятии является внедрение политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей.

Коммерческий кредит предоставляется поставщиком покупателю в виде отсрочки платежа. Существуют три типа такой политики (таблица 3.1).

Таблица 3.1. Типы политики коммерческого кредитования предприятия

Тип политики	Цель	Направление деятельности	Возможные последствия
1. Консервативная или жесткая. Риск – минимальный.	Платежеспо-собность и рентабельность на заданном уровне.	1.Отсрочка платежа только надежным покупателям. 2.Жесткие условия отсрочки платежа: минимальный размер и сроки, высокая стоимость. 3.Жесткий контроль за дебиторской задолженностью, ее сроками, порядком взыскания.	Положительные: стабильность объемов, финансового состояния и результатов до определенного момента Отрицательные: потеря рынков, отставание от конкурентов, снижение платежеспособности, ликвидности и рентабельности через .
2.Умеренный.Риск – умеренный.	Надежность и стабильность финансовой деятельности.	Традиционная финансовая политика.	Стабильность финансового состояния в течение длительного времени.
3. Агрессивная или мягкая. Риск – большой.	Расширение объема продаж, завоевание рынка.	1. Максимальное расширение отсрочки платежа и предоставления скидки. 2.Льготные условия отсрочки платежа: увеличение срока, размера, снижение стоимости кредита, возможность пролонгирования.	Положительные: рост объема реализации, завоевание рынков, создание потенциальных возможностей роста прибыли Отрицательные: значительное отвлечение оборотных средств, снижение ликвидности и платежеспособности, увеличение затрат на взыскание долгов, снижение эффективности активов, увеличение длительности финансового и операционного циклов.

Учитывая снижение рентабельности активов предприятия, а также рост дебиторской задолженности в течение анализируемого периода можно сделать вывод о том, что предприятие проводило 3 тип политики коммерческого кредитования (агрессивная или мягкая политика).

В дальнейшем предприятию рекомендовано следовать направлениям деятельности согласно описанному выше второму типу политики (умеренный тип), что поможет предприятию достичь стабильности финансового состояния

и сохранить его в течение длительного времени.

Условия отсрочки платежа определяются типом принятой предприятием политик и включают следующее:

- сроки отсрочки платежа покупателям. Дифференциация сроков по периодам и покупателям способствует повышению спроса на продукцию;

- размеры коммерческого кредита, предоставляемого различным покупателям;

- размеры скидок при оплате продукции покупателям в первые дни после ее отгрузки;

- механизм и размеры штрафных санкций при несвоевременной оплате продукции покупателями; определяется, прежде всего, положениями Гражданского кодекса РФ, учитывает покупателей и виды продукции, должен возмещать все виды потерь предприятия;

- доля отсрочек платежа, оформляемая векселями, и условия векселей; определяется прежде всего вексельной политикой предприятия;

- меры, принимаемые для взыскания просроченной задолженности; от них зависит сумма средств, которые будут использоваться на эти цели, в том числе и на безнадежные долги.

Анализ возрастной структуры дебиторской задолженности дает четкую картину состояния расчетов с покупателями и позволяет выявить просроченную задолженность. Кроме того, такой анализ позволяет оставить прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Тенденция роста сомнительной задолженности свидетельствует о снижении ликвидности баланса, ухудшении финансового устойчивости предприятия. Об этом же свидетельствует и увеличение среднего срока инкассирования дебиторской задолженности с 26 дней на начало года до 45 дней на конец года, т.е. на 19 дней.

Расчет показателей, характеризующих дебиторскую задолженность

анализируемого предприятия, приведен в таблице 3.2.

Таблица 3.2. Показатели, характеризующие дебиторскую задолженность предприятия

Показатели	2013 г.	2014 г.	Изменения
1. Оборачиваемость дебиторской задолженности, кол-во раз (Кодз)	7	4	-3
2. Период погашения дебиторской задолженности, дни (Ксдз)	51	89	38
3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	68,85%	83,41%	14,56%

Как следует из таблицы 3.2, состояние расчетов с покупателями к концу периода по сравнению с показателями на начало периода существенно ухудшилось. На 38 дней увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, который составил почти 3 месяца (89 дней). Имея в виду, что доля дебиторской задолженности к концу периода составляла 83,41% в общем объеме оборотных активов, можно сделать вывод о снижении ликвидности оборотных активов в целом и, следовательно, ухудшении финансового положения предприятия.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости проданной продукции. Поэтому возникает необходимость оценить возможность оценить возможность скидки при досрочной оплате. Техника анализа будет следующей.

Падение покупательной способности денег за период характеризуется коэффициентом *Ki*, обратным индексу цен. Если установленная договором сумма к получению составляет *S*, а динамика цен характеризуется индексом цен *I*ц, то реальная сумма денег с учетом их покупательной способности в момент оплаты составит $S_{реал} = \frac{S}{I_ö}$.

Согласно данным Росстата [47] индекс инфляции в 2014 году составил 8,8%, тогда *I*ц = 1,088. Соответственно выплата 1000 руб. в этот момент

равнозначна уплате 919,12 руб. ($\frac{1000}{1,088}$) в реальном измерении. Тогда реальная потеря выручки в связи с инфляцией составит 48руб. (1000 – 919,12). В пределах этой величины скидка с договорной цены, предоставляемая при условии досрочной оплаты, позволила бы снизить потери предприятия от обесценения денег.

По данным таблицы 3.3 мы определили, что средний период погашения дебиторской задолженности на предприятии к концу отчетного периода составил 89 дней. Ежемесячный темп инфляции в 2014 г. был равен 0,733% ($\frac{8,8\%}{12}$), тогда индекс цен $I_ц$ = 1,00733. Таким образом, в результате месячной отсрочки платежа предприятие получит реально лишь 99,27% ($\frac{1}{1,00733} \times 100\%$) договорной стоимости продукции.

Для сложившегося на предприятии периода погашения дебиторской задолженности, равного примерно трем месяцам, индекс цен составит в среднем 1,022 (1,00733 ⨯ 1,00733 ⨯ 1,00733). Тогда коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,978 ($\frac{1}{1,022}$). Иначе говоря, при среднем сроке возврата дебиторской задолженности, равном три месяца, предприятие реально получает лишь 97,8% стоимости договора, потеряв с каждой тысячи рублей ~ 2,2%, т.е. 21,52 руб. ($1000 - \frac{1000}{1,022}$).

Можно сказать, что от годовой выручки за продукцию, продаваемую на условиях последующей оплаты, предприятие получило реально лишь 494 703,69 тыс.руб. (505 832 ⨯ 0,978). Следовательно, 11 128,31 тыс.руб. (505 832 – 494 703,69) составляют скрытые потери от инфляции. В этой связи для предприятия было бы целесообразно установить некоторую скидку с договорной цены при условии досрочной оплаты по договору.

Следующим аргументом в пользу предоставления скидок покупателям в случае досрочной оплаты является тот факт, что предприятие при этом

получает возможность сократить не только дебиторскую задолженность, но и объем финансирования, иначе говоря, объем необходимого капитала. Дело в том, что помимо прямых потерь от инфляции предприятие несет потери, связанные с необходимостью обслуживания долга, а также с упущенной выгодой от возможного использования временно свободных денежных средств.

Если средний срок оплаты дебиторской задолженности составляет 89 дней, а предприятие предоставляет покупателям 3%-ную скидку за оплату в срок не позднее десяти дней с момента отгрузки, то такая скидка для предприятия будет сопоставима с получением кредита по ставке 13,86% ($\frac{3 \times 365}{89 - 10}$). Если предприятие привлекает заемные средства под 15% годовых (это средняя ставка по кредитам на пополнение оборотных средств для юридических лиц [73]), то такие условия будут для него выгодными.

В то же время для покупателя, размещающего средства в депозитах под 10,5% годовых (средняя ставка по депозитам до востребования [51]), такая скидка также будет привлекательной. Если покупатель будет заранее проинформирован о том, какой выигрыш он получит от досрочной оплаты, вполне вероятно, что он примет решение ускорить расчеты.

Варианты альтернативных способов расчетов с покупателями и заказчиками приведены в таблице 3.3.

Таким образом, предоставление 3%-ной скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплаты позволяет предприятию сократить потери от инфляции, а также расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, в размере 23,99 руб. с каждой тысячи рублей, что при объеме продаж 505 832 тыс.руб. составило бы 12 135 тыс.руб. (505 832 ⨯ 23,99) на конец отчетного периода.

Таблица 3.3. Анализ альтернативных способов расчетов с покупателями

и заказчиками

Показатели	Вариант I (срок оплаты 10 дней при условии 3%-ной скидки)	Вариант III (срок оплаты 89 дней), просроченные платежи – средний срок оборачиваемости ДЗ на предприятии на конец периода	Отклонения (+,-)
1. Индекс цен (*Iц*)	1	1,022	+ 0,02
2. Коэффициент падения покупательной способности денег (*Ki*)	1	1 / 1,022 = 0,978	- 0,0196
3. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	-	1000 – (1000 Х 0,978) = 21,52	+ 21,52
4. Потери от уплаты процентов за пользование кредитами при ставке 15% годовых, руб.	(1000 Х10Х15) / (365Х100) = 4,1	(1000 Х 89 Х15) / (365 Х 100) = 36,57	+ 32,47
5. Потери от предоставления 3%-ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	1000Х0,03 = 30	-	- 30,00
6. Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (стр.3 + стр.4 + стр.5), руб.	34,10	21,52 + 36,57= 58,09	+ 23,99

Итак, результатом предложенных мероприятий по альтернативному способу расчета с покупателями и заказчиками стала реальная экономия (высвобождение) денежных средств в размере 12 135 тыс.руб. при сохранении прежнего объема продаж и предоставлении 3%-ной скидки.

Использование системы скидок за ускорение расчетов дает возможность организации сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя. Вероятно, что отказ от выгодной сделки свидетельствует о наличии у него финансовых затруднений.

Другим способом воздействия на ускорение расчетов с покупателями

является введение в расчет штрафных санкций за задержку платежа. Несмотря на то, что внешне механизм санкций равноценен скидкам, в большинстве случаев он менее выгоден продавцу и покупателю. Это связано с системой налогообложения организаций. Так, штрафы, полученные от контрагентов, входят в состав внереализационных доходов организации и, следовательно, увеличивают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме того, согласно требованиям Налогового кодекса РФ (часть вторая) сумма полученных штрафов в полном объеме является базой по расчету налога на добавленную стоимость.

Далее оценим эффективность предложенных мероприятий по уменьшению величины дебиторской задолженности путем введения системы трехпроцентных скидок клиентам, соблюдающим платежную дисциплину.

Итак, в результате внедрения разработанных мероприятий на предприятии изменится ряд показателей деятельности.

Данные меры по предоставлению скидок в случае десятидневной рассрочки, во-первых, приведут к уменьшению периода оборачиваемости дебиторской задолженности с 89 дней как минимум до 30 дней. В этом случае коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составит 12,16 ($\frac{365}{30}$). Выручка от реализации предприятия так же изменится: в случае предоставления скидок она уменьшится на 3% и составит 490657 тыс. руб. (505 832×97 %).

На основании чего вычислим сумму дебиторской задолженности предприятия: $ДЗ = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Коэффициент оборачиваемости ДЗ}} = \frac{490657}{12,16} = 40350 \text{ тыс.руб.}$

Таким образом, размер дебиторской задолженности может уменьшиться в 2 раза с 82561 тыс. руб. до 40 350 тыс. руб., т.е. на 42 210,91 тыс. руб.

Так как «новый» период оборота дебиторской задолженности будет превышать период оборота кредиторской задолженности, то денежные средства в размере 42000 тыс.руб., высвободившиеся в результате ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности можно пустить в

инвестиционные процессы, чтобы свободные средства тоже работали и приносили прибыль.

Также в результате предложенных мероприятий изменится показатель операционной прибыли предприятия. Прибыль увеличится на 12 135 тыс. руб., т.е. сумму экономии в результате сокращения потерь от инфляции и от пользования заемными ресурсами для расчетов с кредиторами. Операционная прибыль предприятия составит

4 473 + 12 135 = 16 608 тыс. руб.

Общая сумма активов предприятия не изменится.

На основании рассчитанных показателей можно рассчитать рентабельность активов предприятия после реализации предложенных мероприятий. Рентабельность активов составит $\frac{16608}{337173} = 0{,}0492$, или 4,92%.

Это на 3,59% больше, чем рассчитанный показатель рентабельности активов предприятия в 2014 году.

Таким образом, если предприятие ООО «КамЭнергоСервис» внедрит предложенные мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженности, в частности будет разработана система предоставления скидок дисциплинированным клиентам, то предприятие может увеличить операционную прибыль на 12 135 тыс. руб. и соответственно поднять рентабельность активов на 3,59% до 4,92%.

3.3. Расчет и реализация мероприятий по сокращению расходов предприятия путем передачи ремонтно-подрядных работ на аутсорсинг

В ходе экспресс-анализа предприятия были рассмотрены динамика и структура доходов и расходов, и было выявлено, что темп роста расходов превышает темп ростов доходов. Для выявления причин подобной динамики была изучена внутренняя управленческая отчетность предприятия. На основании данной отчетности было обнаружено, что в структуре предприятия

существуют так называемые слабые места.

Исходя из показателей экспресс-анализа видно, что предприятие имеет большой коэффициент износа основных фондов, в том числе и автотранспортных средств. У предприятия существует план, согласно которому происходит ежегодное обновление автопарка предприятия, однако изношенность транспортных средств регулярно требует достаточно больших средств для текущего и капитального ремонта.

С целью осуществления ремонтных работ хозяйственным способом на предприятии функционирует обособленное подразделение - ремонтно-подрядный комплекс. В состав данного комплекса входит порядка 60 слесарей (их численность колеблется и зависит от объема выполняемых работ). Однако данный комплекс не в состоянии обеспечить выполнение всех видов ремонтных работ собственного автотранспорта. В связи с этим часть ремонтных работ приходится выполнять подрядным способом – т.е. отдавать сторонней организации. С целью выявления динамики и структуры расходов по ремонту ООО «КамЭнергоСервис» анализируются показатели за 2014 год (в таблице 3.4 и на рис. 3.1).

Таблица 3.4. Структура расходов на ремонт ООО «КамЭнергоСервис» в 2014г., руб.

Месяц	Авторезина	Запчасти	Ремонт подрядным способом	Зарплата и ЕСН ремонтников	Всего расходы на ремонт
январь	337309	493490	184325	1751705	2841000
февраль	361405,8	439039,8	775039,1	1310300	3028982
март	203815,5	559024,4	665755,2	1188500	2776050
апрель	446968,2	758976,3	509785,9	1228800	3180265
май	293829,2	1102552	531624,7	1362982	3290987
июнь	234391,4	526469,7	804410,1	1736356	3290971
июль	456827,4	877750	680773,8	1321966	3337317
август	179476	658928	504481	1236893	2579778
сентябрь	196151	733258	1075834	1457826	3463068

октябрь	353613	837818	665306	1229800	3086537
ноябрь	1296188	443693,7	582424,1	1304500	3626806
декабрь	1116414	453413	888214	1753363	4211405
Итого 2014г.	5476389	7884414	7867973	16882991	38713168

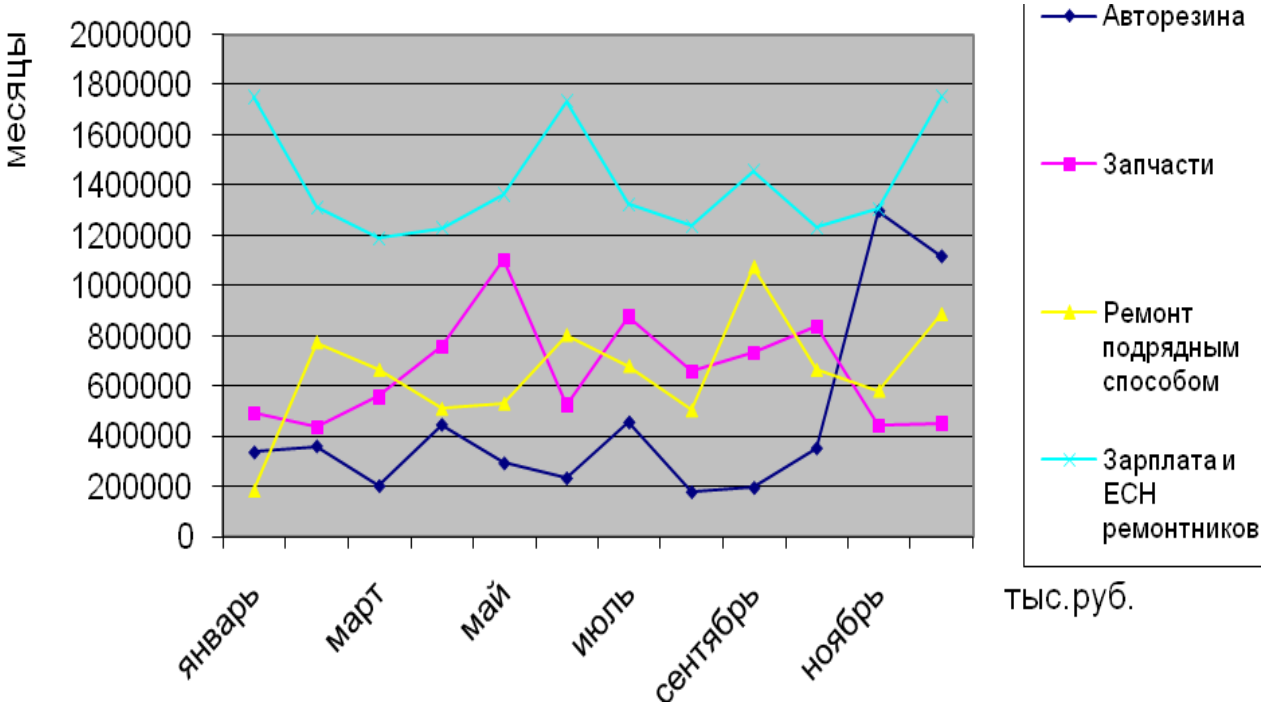

Рис. 3.1. Структура расходов на ремонт ООО «КамЭнергоСервис» в 2014 г.

Анализируя динамику показателей, приведенных в таблице 3.4 и на рис.3.1, следует отметить, что в течение года расходы на ремонт изменяются неравномерно. Так в первом и третьем квартале расходы существенно выше, чем во втором и в четвертом. Это связано, во-первых, с существующим на предприятии планом по ремонту транспортных средств, а также с наличием средств на ремонт в бюджете предприятия. Так в мае была произведена крупная закупка запчастей, но больших объемов ремонта в этом месяце не было, резкое увеличение расходов на авторезину в ноябре также связано с ее закупками в этом месяце.

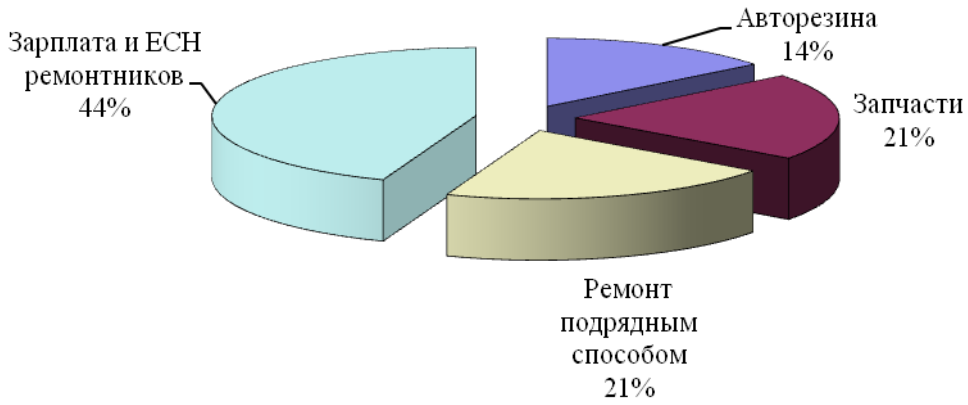

Рис. 3.2. Структура расходов на ремонт автотранспорта ООО«КамЭнергоСервис» в 2014 г.

Исходя из рис. 3.2 видно, что в структуре расходов на ремонт большую долю занимают расходы на заработную плату и единый социальный налог по ремонтникам (44%). В то же время следует отметить, что значительную долю (21%) в структуре расходов занимают расходы на ремонт подрядным способом, т.е. расходы на виды ремонта, которые предприятие не может осуществить собственными силами.

Таблица 3.4. Затраты на ремонт автотранспорта за 2014 г.

Показатели	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
ССЧ ремонтных рабочих, чел.	60	51	50	50	50	50	51	51	51
Машинодни в ремонте на одного слесаря	3	6	8	8	4	5	4	6	6
Количество машинодней в ремонте	209	283	411	406	205	237	223	301	284

Расходы на ремонт, тыс.руб.	2841	3029	2776	3180	3291	3291	3337	2580	3463
Затраты времени на ремонтные работы (ч)	1144	1218	1783	1525	1723	2109	1800	1363	1765

Из динамики расходов по ремонту видно, что слесари загружены в различные периоды неравномерно. Производительность труда одного слесаря - выработка ремонтных работ в днях - достигает своего максимума в 8 дней в марте-апреле (период технического обслуживания и предпосевных работ).

В целом негативная тенденция заключается в том, что производительность труда, иначе объем ремонтных работ не связанны с оплатой труда (рис.3.3).

То есть, отсутствует мотивация или материальное стимулирование ремонтных рабочих. При этом персонал ремонтно-подрядного комплекса не виноват в малых объемах ремонтных работ. Для того чтобы загрузить ремонтников работами со стороны, следует учесть график ремонтных работ автотранспортных средств ООО «КамЭнергоСервис».

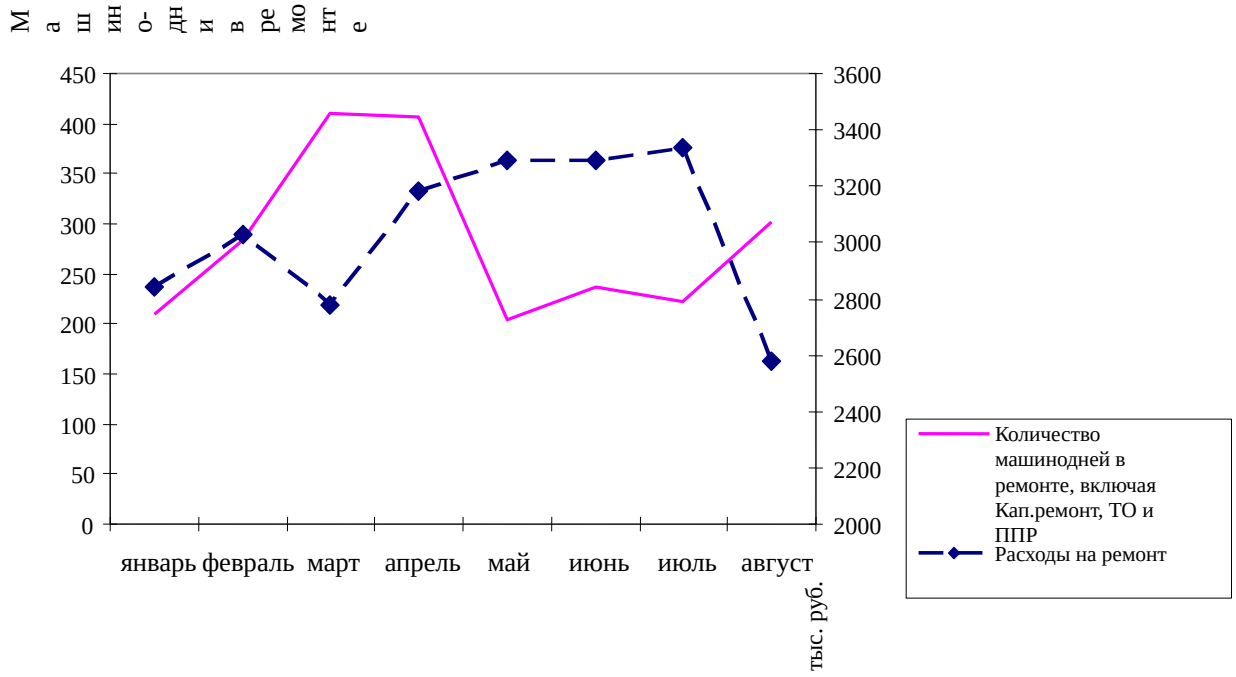

Рис. 3.3. Анализ расходов на ремонт в сравнении с объемами ремонтных работ в машиноднях

Исходя из графика в периоды слабой загрузки можно было бы привлекать максимально транспорт для ремонта со стороны. Однако, само предприятия ООО «КамЭнергоСервис» использует подрядный способ на ряд техники. Это особенно касается вновь приобретаемых в большом количестве легковых машин, которые на сегодня переводятся на ремонт подрядным способом. Это происходит в связи с недостаточным уровнем оснащенности и уровнем квалификации ремонтных рабочих согласно маркам АТС и видам ремонтных услуг.

Таким образом, в связи с увеличивающимися объемами ремонтных работ, выполняемых сторонними организациями, а также в связи с недостаточным уровнем оснащенности и квалификации ремонтных рабочих согласно видам ремонтных услуг рассмотрим расходы на содержание собственного ремонтно-подрядного комплекса в сравнении с вариантом, если бы все ремонтные работы выполнялись подрядным способом, т.е. фактически передачу на аутсорсинг всех ремонтных работ.

Прямые и накладные расходы по содержанию собственного ремонтно-подрядного комплекса ООО «КамЭнергоСервис» за 2014 г. приведены в таблице 3.5.

Таблица 3.5. Свод затрат по ремонтно-подрядному комплексу ООО«КамЭнергоСервис» за 2014г.

Наименование затрат	в месяц, руб.	Сумма, руб.	Доля затрат
Амортизация здания РПК	139697	1 676 364	16,7%
Амортизация станков и агрегатов	34925	419 100	4,2%
Налог на имущество	144217	1 297 951	13,0%
Земельный налог	41955	503 458	5,0%
Электроэнергия	198544	2 382 533	23,8%
Теплоэнергия, только по 3 зимним месяцам	76270	915 245	9,1%
Вода	3069	36 828	0,4%

Канализация	2792	33 508	0,3%
Охрана	65618	787 416	7,9%
Пожарная сигнализация	6594	79 132	0,8%
Спецодежды	7625	91 500	0,9%
Расходы по материалам на РПК (содерж. здания)	35005	420 060	4,2%
Захоронение отходов	4593	55 121	0,6%
Экологические платежи (стоки, дезинфекция)	1498	17 974	0,2%
Стирка спецодежды	1500	18 000	0,2%
Дополнительная мед страховка	2813	33 750	0,3%
ФОТ по АРМ и служащим	81730	980 764	9,8%
ЕСН по АРМ и служащим	21740	260 883	2,6%
Итого накладных расходов	834132	10 009 587	100,0%
ФОТ и ЕСН ремонтников	634433	7 613 195	76,06%
Общие затраты по содержанию РПК	1 468 565	17 622 783	х

Исходя из таблицы 3.5 видно, что общие расходы по содержанию ремонтно-подрядного комплекса составляют 17 623 тыс. руб. Причем большую долю в этой сумме составляет (как было уже отмечено выше) суммы фонда оплаты труда ремонтного персонала – чуть меньше половины всех расходов по содержанию ремонтного комплекса, что составляет 76% от всех накладных расходов по РПК.

В рассматриваемом 2014 году общий запланированный фонд рабочего времени должен был составить 53 773 часов, однако в связи с неравномерным распределением накапливавшегося ремонта по времени, а также с увеличивающимся количеством ремонтных работ, передаваемых сторонним организациям фактически ремонтниками было отработано всего лишь 29421 час, что составляет всего лишь 55% от запланированного (29421/53773=0,547).

Исходя из этого средние запланированные затраты в час составили 328 руб. (17 622 783/ 53 773), а средние фактические затраты по ремонтным работам составили 599 руб./час (17 622 783/ 29 421) (таблица 3.6).

Таблица 3.6. Затраты времени ремонтников РПК ООО «КамЭнергоСервис» и средние затраты в час, руб.

Показатель	Сумма
Общие затраты по содержанию РПК, руб.	17 622 783
Фактически отработанное количество часов, часы	29 421
Общий фонд рабочего времени ремонтных рабочих, часы	53 773
Затраты в час в среднем по факту, руб.	599
Затраты в час в среднем по норме, руб.	328

Средняя же средневзвешенная стоимость рыночного нормо-часа согласно структуре проводимых ремонтных работ составляет 577 руб. в час.

Данная сумма было получена в результате анализа стоимости ремонтных работ автотранспортных средств предприятия сторонними организациями (таблица 3.7).

Таблица 3.7. Расчет стоимости нормо-часа ремонта транспортных средств ООО «КамЭнергоСервис» сторонними организациями

Вид транспортного средства	Стоимость нормо-часа, руб.	Количество часов
Шевроле Нива	254,2	302
Дэу Нексия	381,4	1580
Хундай Соната	550,8	914
КАМАЗ	678	7179
Нефаз	694,9	1195
ПАЗ	593,2	1055
ГАЗ 3110, 3102	254,2	914
КИА Кларус, спектра	381,4	778
Общая сумма ремонтных часов	х	13917,3
Средневзвешенная стоимость нормо-часа ремонтных работ	577,36	х

Для расчета средней стоимости нормо-часа ремонтных работ была использовала средневзвешенная арифметическая стоимости нормо-часа ремонта, различных транспортных средств предприятии ООО «КамЭнергоСервис», ремонтируемых подрядным способом. Таким, образом, сравнивая себестоимость нормо-часа ремонтных работ, производимых собственными силами (силами ремонтно-подрядного комплекса), которая составляет 599 руб. в час и стоимость нормо-часа работ сторонних организаций (577 руб./час) видим, что использование сил сторонних организации более выгодно для предприятия, чем пользование услугами собственного РПК (экономия около 4%).

Общая сумма затрат на ремонт при переходе на полный подряд тех работ, которые выполняются в РПК составила бы:

577 ⨯ 29 421 = 16 986 607 руб.

Таким образом, экономия от использования услуг сторонних организаций для выполнения ремонтных работ, которые на данный момент выполняются собственными силами РПК составила бы:

17 622 783 - 16 986 607 = 636 176 руб.

В результате отказа от услуг РПК также могла бы быть получена дополнительная экономия в результате сокращения затрат на закупку запчастей, приобретаемых с наценкой и затрат на их транспортировку от поставщика к месту проведения ремонта.

Общая сумма расходов на приобретение запчастей с наценкой в 2014 году составляла 8 626 668 руб. Исходя из этого предприятие, отказавшись от услуг РПК не будет самостоятельно приобретать запчасти у поставщика, так как запчасти будут поставляться сторонним ремонтным предприятием и тем самым ООО «КамЭнергоСервис» сэкономит на сумме наценки в 3,1% равной 259 386 руб. $\left(\frac{8626668}{1+0{,}031}\times 0{,}031\right)$.

Так же предприятие уменьшит свои расходы на транспортировку данных приобретаемых запчастей. Затраты на доставку запчастей и материалов

складываются из затрат на ремонт транспортных средств, расходов на ГСМ и масло, а также заработной платы водителей и в 2014 году составили 180 924 руб.

Итак, суммарная экономия ООО «КамЭнергоСервис» при отказе от услуг своего ремонтно-производственного комплекса составит:

636 176 + 259 386 + 180 924 = 1 076 486 руб.

Данное мероприятие позволит сократить на рассчитанную сумму 1 076 486 руб. прочие расходы предприятия (т.к. расходы на осуществление ремонта относятся к прочим расходам деятельности предприятии).

В итоге прибыль предприятия увеличится на 1 076 тыс. рублей (24%) и составит 5 549 тыс. руб. (4 473 + 1 076).

Таким образом, в ходе анализа расходов на ремонт транспортных средств предприятия ООО «КамЭнергоСервис» было установлено, что часть ремонтных работ осуществляется хозяйственным способом силами собственного ремонтно-подрядного комплекса, а часть отдается на выполнение сторонним организациям (около 45%). В ходе расчетов было выявлено, что себестоимость услуг собственного РПК выше стоимости услуг сторонних организаций на 4%. Исходя из этого, было предложено мероприятие по передаче всех ремонтных услуг выполняемых собственными силами ООО «КамЭнергоСервис» сторонней организации. В результате предложенных мероприятий расходы предприятия на содержание РПК должны сократиться на 636 176 руб., а общая экономия от отказа от использования его услуг составит 1 076 486 руб. Внедрение предложенных мероприятия позволят увеличить прибыль предприятия на 24% до 5 549 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовая диагностика для управленческого персонала предприятий, финансово-бухгалтерских работников и специалистов-аналитиков – это важнейший инструмент определения финансового состояния предприятия, выявления резервов роста рентабельности, улучшения всей финансово-хозяйственной деятельности и повышения ее эффективности. Она служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования и управления экономическими объектами.

Экспресс-диагностика применяется для наглядной и простой оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта. По результатам экспресс-диагностики должны вырабатываться решения о целесообразности детализированного анализа финансового состояния предприятия, либо корректирующие решения и пересматриваться цели и прогнозы. Для экспресс-диагностики отбирается относительно небольшое число наиболее информативных показателей. Это своего рода «упрощенная» методика, она не требует предварительного этапа анализа, связанного с установлением правильности и достоверности выбранных для анализа данных, определением условий и специфики формирования обследуемого предприятия.

В настоящей работе была проведена экспресс-диагностика финансового положения предприятия ООО "КамЭнергоСервис", которое является крупным современным автотранспортным предприятием, обладающим собственным парком современной автомобильной техники.

Основными видами деятельности ООО «КамЭнергоСервис» являются организация и осуществление всех видов технологических перевозок и людей, а также обеспечение клиентов транспортом и спецмеханизмами ремонтно-эксплуатационного назначения.

В основу экспресс-диагностики рассматриваемого предприятия был заложен методологический подход, изложенный В.В. Ковалевым, и

предполагающий расширенное понимание анализа финансового состояния предприятия. Он представляется более обоснованным с точки зрения того, что весьма трудно представить реальное финансовое состояние предприятия, ограничившись расчетом, только одной составляющей его деятельности.

Во второй главе данной работы была проведена экспресс-диагностика финансового состояния ООО «КамЭнергоСервис», в результате которой было установлено, что предприятие на данный момент имеет относительно устойчивое финансовое положение. Однако в результате сравнительного анализа расходов и доходов предприятия было выявлено, что последние годы темп роста расходов превысил темп роста доходов, это говорит о том, что возможно предприятие имеет в составе своих расходов экономически необоснованные статьи.

Также было установлено, что на предприятии в последние годы появилась негативная тенденция к уменьшению размеров прибыли и увеличению размеров дебиторской задолженности, которая приводит к снижению показателей оборачиваемости активов, и соответственно рентабельности. Это было подтверждено также результатами факторного анализа рентабельности активов предприятия.

ООО «КамЭнергоСервис» в этом аспекте не является исключением, для многих предприятий при решении задач оперативного управления, планирования и перепланирования производства узким местом является дефицит оборотных средств. Основным внутрипроизводственным фактором дефицита оборотных средств является их низкая оборачиваемость. Возникает задача управления процессом оборачиваемости с целью увеличения скорости возврата вложенных в производство и оказание услуг средств.

Таким образом, на основании экспресс-диагностики предприятия было предложено несколько направлений повышения эффективности деятельности предприятия ООО «КамЭнергоСервис». Одним из них является снижение операционных расходов предприятия, в частности на содержание и обслуживание ремонтно-подрядного комплекса, выполняющего текущий

ремонт автотранспортных средств путем передачи ремонтных работ сторонней организации. Еще одним из направлений по повышению эффективности является совершенствование системы по управлению дебиторской задолженностью. Существует несколько вариантов деятельности в данном направлении: можно привлечь сторонние организации для управления дебиторской задолженностью или развивать систему управления задолженностью на предприятии. При реализации второго варианта нужно повысить систему мотивации труда персонала, связанного с работой с дебиторской задолженностью, а также реализовать ряд мероприятий по оптимизации размера и состава дебиторской задолженности предприятия.

Основным из наиболее эффективных методов по уменьшению величины дебиторской задолженности на предприятии является внедрение политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей.

Использование системы скидок за ускорение расчетов дает возможность организации уменьшить потери от инфляции, а также сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя. Вероятно, что отказ от выгодной сделки свидетельствует о наличии у него финансовых затруднений.

В результате проведенных расчетов было установлено, что если предприятие внедрит предложенные мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженности, в частности будет разработана система предоставления трехпроцентных скидок дисциплинированным клиентам, то ООО «КамЭнергоСервис» может увеличить операционную прибыль на 12 135 тыс. руб. и соответственно поднять рентабельность активов на 3,59% до 4,92%.

Исходя из показателей экспресс-анализа отчетности ООО «КамЭнергоСервис» видно, что предприятие имеет большой коэффициент износа основных фондов, в том числе и автотранспортных средств. У

предприятия существует план, согласно которому происходит ежегодное обновление автопарка предприятия, однако изношенность транспортных средств регулярно требует достаточно больших средств для текущего и капитального ремонта. Для выявления возможных резервов по сокращению расходов предприятия на обслуживание и ремонт автопарка была изучена управленческая отчетность предприятия. На основании данного анализа была рассмотрена целесообразность расходов по текущему обслуживанию и ремонта автопарка предприятия собственными силами.

Было выявлено, что с целью осуществления ремонтных работ хозяйственным способом на предприятии функционирует обособленное подразделение - ремонтно-подрядный комплекс. В ходе анализа расходов на ремонт транспортных средств предприятия ООО «КамЭнергоСервис» было установлено, что часть ремонтных работ осуществляется хозяйственным способом силами собственного ремонтно-подрядного комплекса, а часть отдается на выполнение сторонним организациям (около 45%). В ходе расчетов было выявлено, что себестоимость услуг собственного РПК выше стоимости услуг сторонних организаций на 4%. Исходя из этого, было предложено мероприятие по передаче всех ремонтных услуг выполняемых собственными силами ООО «КамЭнергоСервис» сторонней организации. В результате предложенных мероприятий расходы предприятия на содержание РПК должны сократиться на 636 176 руб., а общая экономия от отказа от использования его услуг составит 1 076 486 руб. Внедрение предложенных мероприятия позволят увеличить прибыль предприятия на 24% до 5 549 тыс. руб.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. - 2-е изд., испр. - М.: Изд-во «Дело и сервис», 2004 г. - 356 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. В.И.Стражева. - Минск.: «Вышэйшая школа», 2012 г. - 400 с.
3. Артеменко В.Т., Белендир М.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие. - 2-е издание.- М.: «Дело и сервис», 2002 г. - 268 с.
4. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учебное пособие. – М.: «Финансы и статистика», 2013 г. - 415 с.
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - М.: «Финансы и статистика», 2005 г. - 340 с.
6. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - 2-е изд. доп. - М.: «Финансы и статистика», 2004 г. - 380 с.
7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: «Финансы и статистика», 2012 г. - 208 с.
8. Балычев С.Ю. Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. - М.: «МЭСИ», 2014 г. - 420 с.
9. Батьковский М.А. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. М.: «МЭСИ», 2014 г. - 405 с.
10. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: «ИНФРА-М», 2012 г. – 215 с.
11. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: «Ника-Центр», 2013 г. - 544с.
12. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учеб. пособие. - М.: «Финансы и статистика», 2004 г. - 260 с.
13. Бука Л.М. Совершенствование анализа прибыли // Бухгалтерский учет и

анализ, 2013 г. № 11, с.34-39.

14.Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. - М.: «ПРИОР», 2006 г. - 268 с.

15.Васина А.А. Анализ финансового состояния компании. – М.: ИКФ «Альф», 2013 г. - 50 с.

16. Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2001 г. - 320 с.

17.Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2004 г. - 354 с.

18. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Финансы. 2006 г. № 3, с. 19-23.

19.Ендовицкая А.В. Комплексная оценка финансовой устойчивости аграрной организации. // Экономический анализ: теория и практика. 2006 г. №22 (79), с. 33-37.

20.Елизарова Н.Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / - Казань: Казан. гос. энерг. ун-т, 2014 г. – 191 с.

21. Ефимова О.В. Анализ финансовых результатов и эффективности использования имущества // Бухгалтерский учет. 2005 г. №1, с. 45-56.

22.Ефимова О.В. Анализ показателей ликвидности // Бухгалтерский учет. 2004 г. №6, с. 28-33.

23.Канке А.А, Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., и доп. – М.: ФОРУМ: «ИНФРА-М», 2005г. – 288 с.

24.Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: «Финансы и статистика», 2004 г. - 356 с.

25.Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: Учеб. пособие. – М.: «Финансы и статистика», 2005г. - 607 с.

26.Керимов В. Э., Роженецкий О. А. Анализ соотношения «затраты объем - прибыль» // Менеджмент в России и за рубежом, 2012 г. №4.

27.Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.:ООО «ТК Велби», 2006 г. - 506 с.

28. Ковалев В.В. Как читать баланс / В.В. Ковалев, В.В. Патров, В.А. Быков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: «Финансы и статистика», 2006 г. – 346 с.

29.Колпакова Г. М. Финансы. Денежное обращение. Кредит. - М.: «Финансы и статистика», 2013 г. - 477 с.

30.Кричевский Н.А. Как улучшить финансовое состояние предприятий // Бухгалтерский учет, 2004 г. №12, с. 12-18.

31.Купчина Л. А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов// Бухгалтерский учет. 2004г. №2, с. 35-43.

32.Лобушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.: Учебн.пособие. – 2-е изд. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2005 г. - 290 с.

33. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2012 г. – 289 с.

34.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «ИНФРА-М», 2006 г. - 345 с.

35.Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. – М.: «Юнити». 2002г. – 479 с.

36.Соколов А.Ю. Управленческий учет накладных расходов - М.: «Финансы и статистика», 2004 г. - 236 с.

37.Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. – М.: «ИНФРА-М», 2005 г. - 256 с.

38.Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / И.Н. Чуев. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006 г. – 352 с.

39.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негалиев Е.В. Методика финансового анализа предприятий – М.: «ИНФРА-М», 2012 г. - 400с.

40.Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: «ИНФРА-М», 2006 г. – 409 с.

41.Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровой. 2-изд. перераб и доп. М.: Высшее образование, 2006 г. – 287 с.

42. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской.– 3-е изд., доп. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2005г. - 300 с.

43.Годовой отчет ООО «КамЭнергоСервис» за 2012 г.

44.Годовой отчет ООО «КамЭнергоСервис» за 2013 г.

45.Годовой отчет ООО «КамЭнергоСервис» за 2014 г.

46.http://www.alt-invest.ru 05.05.2010

47.http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/2014/I-ipc.htm 23.04.2010

48.http://www.elcode.ru 22.04.2010

49. http://www.expert-systems.com 15.04.2010

50. http://www.scip.ru 28.04.2010

51. http://www.sredstva.ru/ 10.05.2010

52. http://www.kreditbusiness.ru/bank_razvitie.html 15.05.2010