Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Институт Технолого-экономический
Кафедра Бухгалтерского учёта и аудита
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Анализ и пути увеличения финансовых результатов деятельности предприятия на примере ООО «НК Коми» г.Ухта

Допустить к защите
Заведующий кафедрой _____
_____ 20__ г.

Выполнила: Рогозина Олеся Александровна

Руководитель Старший преподаватель, Тимошенко С.А

Рецензент_____

Санкт-Петербург

2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ ……3

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ……6

1.1. Значение и сущность анализа финансового состояния……6
1.2. Основные методики анализа финансового состояния предприятия…….11

Глава 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НК КОМИ»…….22

2.1. Общие сведения об ООО «НК Коми»……...……22

2.2. Маркетинговая и предпринимательская деятельность ООО «НК Коми»……..30

2.3. Финансовая деятельность ООО «НК Коми»……34

2.4. Анализ финансового состояния ООО «НК Коми»……...41

Глава 3. ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НК КОМИ»)……...53

ЗАКЛЮЧЕНИЕСПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……...…….62

ВВЕДЕНИЕ

Испокон веков условием существования, а что не менее важно - формирования любого общества было и до сих пор остается материальное производство. Для комфортной жизни, полной удобств, люди нуждаются в удовлетворении своих потребностей различных уровней, начиная от продуктов питания, одежды, заканчивая – обустроенными, пригодными для жизни, жилищными условиями и квалифицированной медицинской помощи. Для удовлетворения этих самых потребностей и создания дополнительных благ необходимы машины, оборудование, различного рода инвентарь, используя их, в процессе производственной и коммерческой деятельности, создаются объекты потребления, направленные на удовлетворение человеческих потребностей. Но есть одно «но», которое нужно всегда принимать во внимание: ни одно производство, ни одна коммерческая организация не может обойтись без тщательного планирования и анализа своей хозяйственной деятельности.

Анализ финансовой деятельности предприятия в настоящее время считается одним из важнейших элементов финансового менеджмента, другими словами - грамотного управления всеми финансами, находящихся в распоряжении организации. Рыночная экономика со своими условиями диктует предельно ясные, но, одновременно, жесткие требования, тем самым, повышая самостоятельность хозяйствования, юридическую и экономическую ответственности предприятий, реализующих собственные управленческие решения. Что это может означать для этих самих предприятий? Все очень просто: это означает, что качественно осуществленный, а что еще важно – вовремя, комплексный анализ финансово-экономической деятельности предприятия позволит руководству абсолютно любой организации выработать, подобрать стратегию и тактику для дальнейшего развития предприятия, при этом обосновать планы и свои управленческие решения, также, реализовать контроль над их исполнением, мониторинг. Анализ финансовых результатов деятельности организации позволяет выявлять возможности, различного рода

резервы для повышения эффективности производства, также, играет важную роль в оценке результатов деятельности предприятия, это, в свою очередь, уменьшает риск принятия необоснованных, необдуманных решений, время от времени, влекущие за собой неблагоприятные последствия для хозяйственной жизни организации и эффективного управления. По моему мнению, все выше сказанное достаточно подтверждает актуальность выбранной темы.

Объект исследования дипломной работы: Общество с ограниченной ответственностью "Неразрушающий контроль Коми" - организация, предоставляющая услуги по аттестации, ресертификации специалистов в области неразрушающего контроля. Предметом исследования является финансовое состояние данной организации в период с 2013 года по 2015 год.

Цель выпускной работы - проведение финансово-экономического анализа и, на основе проведенного исследования, разработка и предложение возможных рекомендаций по совершенствованию финансового состояния ООО «Неразрушающий контроль Коми», увеличению финансовых результатов исследуемой организации. В соответствии с целью, поставлены и решены задачи:

- ознакомление с теоретическими и методологическими основами анализа финансового состояния предприятия;

- изучение финансового состояния с использованием финансовой отчетности за 2013- 2015 года, публикуемой ООО «Неразрушающий контроль Коми»;

- проведение комплексной оценки финансового состояния предприятия, расчеты основных показателей;

- разработка рекомендаций по совершенствованию эффективности и улучшению финансового состояния предприятия в будущем.

Первая глава, раскрывает фундаментальные понятия исследуемой темы: само понятие финансового состояния предприятия, экономических показателей деятельности, теоретические основы и методологические подходы к диагностике финансового состояния. В главе, также, описаны следующие

аспекты: содержание, цели и задачи оценки финансового состояния предприятия; понятие, признаки, виды и стадии несостоятельности предприятий, группы рисков: основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия и его «жизнеспособность» на рынке выпускаемых товаров или предоставляемых услуг.

Вторая глава содержит, непосредственно, анализ финансового состояния и финансовых результатов деятельности ООО «Неразрушающий контроль Коми» на основе: общих сведений, характеристики маркетинговой и предпринимательской деятельности предприятия, а также - оценке его имущественного состояния, потенциала, конкурентоспособности; анализа финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности; анализа деловой активности предприятия. Финансовые риски, относящиеся, непосредственно, к деятельности организации были, также, рассмотрены в данной главе.

В третьей главе, опираясь на проведённый в предыдущей главе анализ финансовых результатов, мной выявляются и предлагаются основные, наиболее актуальные направления совершенствования финансового состояния предприятия для закрепления своих позиций на рынке.

При написании работы были использованы нормативно-правовые акты Российской Федерации, учебные пособия, статьи научных журналов, а также финансовая отчетность ООО «НК Коми».

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Значение и сущность анализа финансового состояния

Для успешного развития в условиях рыночной экономики и ее настоящих реалиях, предельно важно минимизировать риски и не допустить банкротства предприятия. В свою очередь, для этого нужно знать ответы на самые главные вопросы, характеризующие эффективность деятельности организации:

- как управлять финансами?
- какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования?
- какую долю должны занимать собственные средства и какую заемные?

Следует знать следующие понятия рыночной экономики: финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность, а также – важно уметь прогнозировать все финансовые риски, в том числе, риск банкротства организации.

Павлова Л.Н. под финансовым состоянием предприятия понимает: совокупность факторов, позволяющие провести оценку финансовых возможностей предприятия по привлечению ресурсов, финансированию текущих и долговременных затрат с учетом их эффективности. [11, с. 225].

По мнению Шеремет А.Д : финансовое состояние предприятия – это сложная экономическая категория, которая отражает на данный момент состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию и дальнейшему существованию в условиях рыночной среды. В процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, происходит изменение структуры средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие – финансовое

состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность [12, с. 117].

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым, как его иначе называют – предкризисным, и, наконец, кризисным. Что же повествует об устойчивом финансовом состоянии организации? Прежде всего, способность предприятия своевременно, без просрочек, производить платежи и самостоятельно финансировать свою деятельность на расширенной основе, а также - стойко переносить непредвиденные кризисные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах. Соответственно, обратная картина будет означать – неспособность организации к эффективному функционированию. Финансовая устойчивость предприятия , как считается, является способностью субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие всех своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и, конечно, внешней среде. Такое равновесие будет гарантировать, свидетельствовать о его платежеспособности и иллюстрировать инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска.

Выделяют основные условия достижения финансового состояния:

- достаточность собственного капитала;
- качественные активы;
- достаточный уровень с операционного и риска;
- достаточная ликвидность;
- стабильный характер доходов ;
- широкий спектр возможностей заемных средств.

На устойчивость предприятия, по Савицкой Г.В, влияние факторы:

- положение предприятия на рынке;
- производство и дешевой, но, одновременно, и спросом продукции;
- потенциал в сотрудничестве;

- степень зависимости от кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных, ненадежных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и операций и т.п.

[16, с. 619]

Как уже говорилось, одним из показателей, характеризующих положение предприятия, его платежеспособность, то есть своевременно свои обязательства денежными ресурсами. Оценка платежеспособности по осуществляется на характеристики ликвидности активов, она, в свою очередь, определяется временем, которое необходимо для превращения их в средства.

Ликвидность представляет собой возможность хозяйствования активы в и погасить имеющиеся обязательства, если еще краткое определение, то – это покрытия обязательств организации его активами.

Понятие платежеспособности и очень близки, однако, считается более ёмким. Существует взаимосвязь понятиями: от ликвидности баланса зависит его платежеспособность. ликвидности заключается в средств по активу, которые сгруппированы по убывающей ликвидности с обязательствами по пассиву, они, в свою очередь, группируются по срочности их погашения.

Наряду с абсолютными показателями для ликвидности и рассчитываются и относительные. Показатели такого рода представляют не для руководства, но и для субъектов анализа. образом, коэффициент абсолютной ликвидности интересен для поставщиков и материалов, а ликвидности - для инвесторов.

В аспекте деловая представляется, всего, в оборота средств. Анализ активности проявляется в уровней и динамики различных коэффициентов – оборачиваемости.

Для исследования, проведения анализа деловой организацией используется две показателей:

– Общие показатели оборачиваемости (коэффициент оборачиваемости; одного оборота, высвобождение / оборотных средств).

– Показатели уровня (коэффициент оборачиваемости капитала, коэффициент отдачи активов, фондоотдача, отдачи собственного капитала).

Устойчивость подразделяют по видам, так, в от факторов, влияют на нее. Устойчивость быть: внутренней, внешней, и финансовой.

Внутренняя представляет собой общее состояние предприятия, такому состоянию результат функционирования. В внутренней устойчивости лежит активного на изменение как внутренних, так и факторов, на долю рынка, в рамках которого функционирует предприятие.

Внешняя устойчивость предприятия - это экономической среды, в пределах которой осуществляется деятельность организации. Устойчивость данного типа соответствующей управления экономикой, но это происходит в масштабах государства и зависит от «макроклимата».

Общая устойчивость предприятия – потоков денежных средств, обеспечивает постоянное превышение средств, обозначенных доходами, над их .

Что касается финансовой устойчивости, то она является отражением превышения над расходами, имеющее стабильный характер, в свою очередь, обеспечивает управление средствами и путем наиболее эффективного их , способствует постоянному процессу производства и продукции и услуг.

При детальном изучении устойчивости, сделать вывод, что для её обеспечения организация должна весьма гибкой капитала, уметь его и при этом обеспечить постоянное превышение над , все это должно происходить с сохранения и создания для самофинансирования предприятия. состояние, и стабильность хозяйствования предприятия зависят от результатов его производственной, и деятельностей.

«Если производственный и планы выполняются, то это влияет финансовое положение предприятия. Следовательно, финансовое не является

случайностью, а грамотного, управления всем комплексом факторов, результаты деятельности предприятия»- Крылов Э .И [17, с. 19–20].

Финансовая деятельность как часть деятельности быть на обеспечение поступления и денежных ресурсов, выполнение дисциплины, рациональных собственного и капитала, а - наиболее эффективное его использование.

1.2. Основные методики анализа финансового состояния пердприятия

Об финансового состояния, как о области учения, в 20–30-е годы XX в. ученые А.К. Рощаковский, А.П. Рудановский, Н.А. Блатов, И.Р. Николаева, разрабатывавшие теорию основные финансового анализа. Именно он был из экономического в самостоятельный раздел – науку, чье сейчас - «финансовый анализ», оказывающую значительное на каждого субъекта, в том числе и на ООО «НК Коми».

Основным содержанием анализа состояния комплексное изучение финансового предприятия и , оказывающих на него влияние. Прогнозирование уровня капитала предприятия, также, включено в состав исследования. цель – это своевременно выявлять и недостатки в деятельности, резервы, возможные пути для финансового предприятия и его платежеспособности, ликвидности.

По мнению выдающихся методистов: Любушина Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. решать следующие задачи:

– Своевременная и объективная финансового предприятия, уязвимых мест и причин их образования.

– Нахождение существующих резервов финансового предприятия, его и финансовой устойчивости.

– Предложение конкретных рекомендаций, на эффективное использование финансовых и улучшение финансового предприятия.

– Прогнозирование возможных результатов и планирование моделей состояния при разнообразных методах использования [18, с. 135].

Анализ финансовой устойчивости основывается, в основном, на показателях, так как показатели в очень привести в необходимый вид в инфляции. образом, сущность устойчивости эффективным формированием, распределением и всех ресурсов.

Финансовое хозяйствующего субъекта – это, также, его конкурентоспособности, использования ресурсов и капитала, имеющихся обязательств перед государством и субъектами хозяйствования.

В привычном для нас понимании анализ собой оценки и прогнозирования финансового предприятия на основе публикуемой бухгалтерской .

Принято выделять два вида финансового анализа (Рис.1).

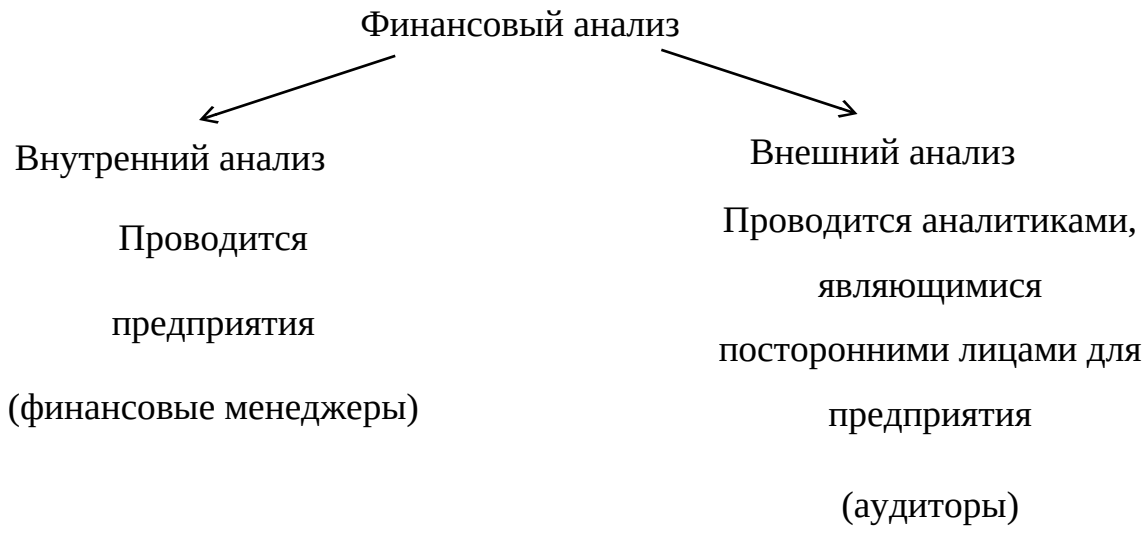


Рис. 1 – Виды финансового анализа

Внутренний анализ - механизм формирования, размещения и капитала с поиска возможных способов укрепления состояния, доходности и увеличения собственного капитала. Цель анализа в обеспечении стабильного поступления средств и собственных, уже имеющихся, и средств образом, извлечь максимальную прибыль от деятельности, а – банкротство предприятия.

Внешний – это изучение показателей состояния хозяйствования с целью прогнозирования риска возможного капитала и его доходности. Данный вид осуществляется на публикуемой отчетности. Что касается цели, то его цель – привлечение вложения средств, для обеспечения максимума и потерь, в ряде случаев – минимизацию их.

Достижение целей анализа состояния достигается с различных методик и приемов. В время существует масса классификаций методов финансового анализа. них выделить 6 основополагающих правил отчетов:

– Горизонтальный анализ – сравнение позиции с показателями предыдущего периода;

– Вертикальный (структурный) анализ представляет собой определение конечных показателей и установление зависимости влияния каждой отчетности на в целом;

– Трендовый анализ – сопоставление каждой отчетности с предшествующих и определения тенденции изменения показателя, от внешних и особенностей отдельно взятых периодов. Анализ такого рода можно назвать перспективным, прогнозным.

– Анализ относительных (финансовых коэффициентов) – числовых соотношений форм отчетности предприятия, взаимосвязей между показателями.

– Сравнительный анализ – в свою очередь, на: – сопоставление основных показателей предприятия и предприятий (филиалов) или подразделений; – сравнение предприятия с конкурентов (среднеотраслевыми).

– Факторный анализ – влияния факторов на итоговый показатель.

Финансовый подразумевает тщательное изучение, исследование финансовой организации, в внутренних источниках как «Баланс предприятия», «Отчет о и убытках», «Отчет о движении капитала», «Сведения о на и продукции (работ, услуг)», «Сведения о и основных (средств) и других нефинансовых активов», а также, ряда других, как , так и источников. Для предприятия, соответственно, информация и индивидуальна.

Перечисленная финансовая выполняет важные функции. Во-первых, анализируемая дает нам о и обязательствах организации за нужный нам период и на момент, на года, но, может, и квартала. форма как «баланс» предприятия. Во-вторых, о и содержит информацию о выручке, налогах, затратах и организации за фиксированное, анализируемое, время. Однако, если представляет моментальную о состоянии предприятия, то отчёт о и предоставляет нам картину рентабельности на определённого периода, т.е не моментально. Из данных документов получить и, в роде, информацию. Примером может информация о нераспределённой или об формирования и дальнейшего использования фондов. На этом финансового предприятия при помощи не заканчивается. Так, для на «как средств предприятию в будущем?» и «чем будет такая потребность?» применяют аналитические инструменты:

- составления отчета об и фондов;
- сбор имеющихся данных о денежных средств.

Финансовое состояние предприятий и его во определяются оптимальностью структуры источников и от наглядности структуры предприятия и, что немаловажно, от основных и средств. Уравновешенность и предприятия по признаку играют важную роль в определении устойчивости.

Таким образом, финансово-экономический в экономике – одна из функций эффективного менеджмента и риск-менеджмента, важнейшая деталь для управления, развития предприятия, мощностей, а в – позиций на рынке.

Проведение финансового состояния предприятия на бухгалтерской отчетности, которая служит базой . В дипломной работе рассмотрим формы

отчетности: «Бухгалтерский баланс» (форма №1) и «Отчет о и убытках» (форма №2). представления в отчете о и зависит от организацией исходя из требований ПБУ 9/99 "Доходы организации" характера деятельности, вида доходов, и их признания доходами от видов деятельности или поступлениями (операционными, или чрезвычайными). На этих данных будем проводить необходимые исследования, расчитывать показатели и для анализа финансового предприятия.

А сейчас рассмотреть виды рисков, подвержено, едва ли, не предприятие, в рыночной экономики современного образца.

Для начала, – финансовые или, как еще называют, риски предпринимательской выделяют из списка рисков, присущих предприятиям. Для на этот нужно теоретические основы, ключевые по теме «риски».

В наши дни делить все на две группы (Рис.2).

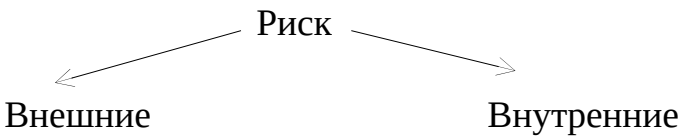


Рис.2 – Виды рисков

К внешним рискам относить:

- природно-естественные (примерами служить: риск стихийных потрясений или экологические риски);
- общеэкономические (такие как: риск изменения экономической ситуации (обстановки), или, например, риск конкуренции и, же, отраслевой риск);
- политические риски (риск национализации, риск разрыва контракта, а - риск военных действий, в частности, гражданских беспорядков);
- финансовые риски, которые связаны с покупательной способностью денег (инфляционные риски, риски ликвидности и т.п.).

К внутренним рискам относятся:

- производственные риски (к виду следует отнести риски снижения производительности труда или же - потерь рабочего времени, также, риски, с и отсутствием необходимых для услуг, товаров);
- технические (инновационные риски, могут угрожать в внедрения технологий, потерь в результате или поломки оборудования, на производстве);
- коммерческие (риски, с товара или услуг, транспортные риски, и – риск, связанный с платежеспособностью покупателя);
- инвестиционные (риск упущенной выгоды, процентный риск, риск, биржевые риски, риск банкротства).

В приведенной выше группировке названы не все виды рисков.

В нашей системы нужно, также, учитывать:

- инфляционный риск, вызван издержек вследствие инфляционного процесса.
- риск ценовой (риск, при цены долгового обязательства, что, в свою очередь, вследствие роста или падения текущего уровня процентных ставок).

Так, же из всего многообразия описанных рисков, в порядке, обращать внимание на или предпринимательский риск? Все просто: этот риск, возникающий при видах деятельности, с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, коммерцией, финансовыми операциями и осуществлением рода проектов.

Риск банкротства возникает в неправильного выбора объекта для вложении капитала, полной потери своего и неспособности хозяйствующего субъекта по на себя рода обязательствам. Данный вид регламентируется законом "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (действующая редакция, 2016)

В указанном законе несостоятельность как «признанная арбитражным или объявленная должником неспособность должника в

полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) обязанность по уплате обязательных платежей».

Рассмотрим классификацию финансовых рисков. к схеме (Схема 1), понять – на что подразделяются риски типа.

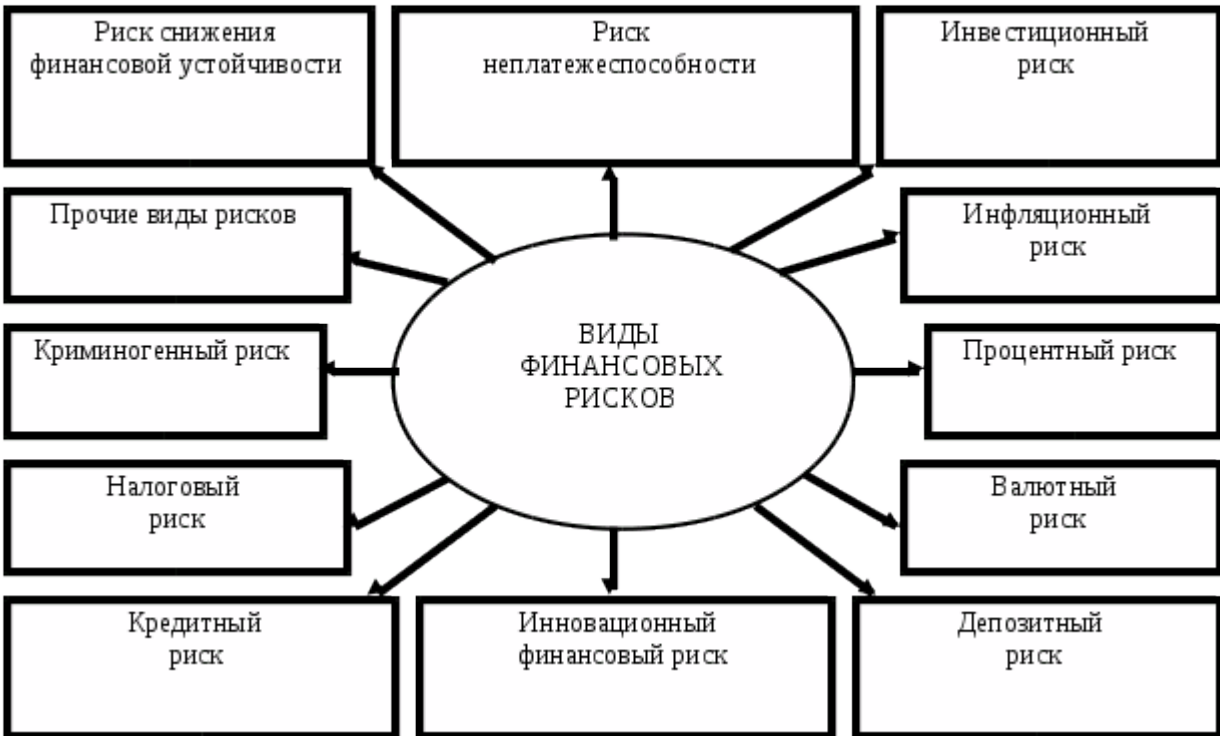


Схема 1 – Классификация финансовых рисков

✓ Риск финансовой устойчивости: несовершенством, нерациональностью структуры (например, долей заёмных средств), это, в свою очередь, вызывает положительного и денежных организации по объёмам.

✓ Риск неплатёжеспособности: снижением ликвидности оборотных активов. Впоследствии: дисбаланс положительного и денежных предприятия во времени.

✓ Инвестиционный риск характеризуется возникновения потерь в процессе инвестиционной предприятия. В риска реального могут быть риски

подготовки инвестиционного проекта, завершения проектно-конструкторских работ, окончания строительно-монтажных т.п.

✓ Инфляционный риск : обесценения стоимости и ожидаемых доходов от финансовых в текущей инфляции.

✓ Процентный риск: этот риск состоит в изменении ставки по тем или иным ресурсам. Этот вид риска, в свою очередь, подразделяется на:

- позиционный риск — он в случае, если за кредитными ресурсами выплачиваются по «плавающей» (убыток понижения процентной ставки);
- портфельный процентный риск — риск, отражающий влияние процентных на акций и облигаций;
- структурный процентный риск — риск, с воздействием процентных на положение предприятия в целом.

✓ Валютный риск характерен, в основном, для предприятий, ведущих внешнеэкономическую (например, сырьё и экспортирующих продукцию).

✓ Операционный риск — недополучение доходов в изменения курса иностранной на денежные потоки; Трансляционный валютный риск или, как него еще называют, — при у головной компании компаний или за рубежом, в валюте, пересчитанные в разных стран.

✓ Депозитный риск - риск депозитных вкладов. Он связан с оценкой и выбором банка для осуществления операций организации.

✓ Кредитный риск появляется у при им или кредита покупателям. вид подразделяется на риск убытков (возникает в невозврата или же его части); риск косвенных убытков (задержка основного и по нему); процентный риск — если выдан под «плавающую» ставку.

✓ Налоговый риск: вероятность новых налогов и на отдельных аспектов деятельности, увеличения ставок налогов и сборов, сроков и осуществления отдельных налогов, отмена налоговых льгот.

✓ Структурный риск - финансированием затрат предприятия, это вызывает высокий вес издержек, в их сумме.

✓ Криминогенный риск - партнёрами фиктивного банкротства, также, подделка документов, обеспечивают присвоение сторонними лицами и активов. Также, хищения собственным персоналом организации.

✓ Прочие виды рисков — например, несвоевременное осуществления расчётно-кассовых операций, это быть с неудачным выбором коммерческого банка.

По совокупности финансовых риски на:

- Индивидуальный риск - виды рисков, отдельным финансовым инструментам.
- Портфельный риск характеризует все виды рисков, комплексу финансовых (например: или портфели).

По характеризуемому объекту подразделяются:

- Риск финансовой операции характеризует все риски, присущие определённой операции (например, с приобретением конкретных бумаг).
- Риск видов деятельности — риск или кредитной предприятия.
- Риск финансовой предприятия в целом — это комплекс всех рисков, финансовой предприятия.

Глава 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НК КОМИ»

2.1. Общие сведения об ООО «НК Коми»

Общество с ограниченной ответственностью «Неразрушающий контроль Коми» располагается по адресу: РФ, Республика Коми, г. Ухта, ул. Пушкина , д.2, офис 407-408. Оно было создано 19 июля 2013 года. ООО «НК Коми» является малым предприятием, предлагает услуги по аттестации персонала в области неразрушающего контроля, на основании свидетельства о признании экзаменационного центра № 0030-02 от 06.08.2013 г. Свидетельство об аккредитации № НОАП-0030 от 26.12.2008 г. В соответствии с Правилами аттестации персонала в области неразрушающего контроля (ПБ 03-440-02).

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- Деятельность в области аккредитации;
- Сертификация продукции и услуг;
- Деятельность в области стандартизации и метрологии;
- Испытания и анализ физических свойств материалов и веществ: испытания и анализ физических свойств (прочности, пластичности, электропроводности, радиоактивности) материалов (металлов, пластмасс, тканей, дерева, стекла, бетона и др.); испытания на растяжение, твердость, сопротивление, усталость и высокотемпературный эффект;
- Испытания и анализ механических и электрических характеристик готовой продукции: моторов, автомобилей, станков, радиоэлектронных устройств, оборудования связи и другого оборудования, включающего механические и электронные компоненты;
- Испытания и расчеты строительных элементов;
- Прочая деятельность по техническому контролю, испытаниям и анализу;

- Оптовая торговля производственным электрическим и электронным оборудованием, включая оборудование электросвязи;
- Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию приборов и инструментов для измерения, контроля, испытания, навигации, локации и прочих целей;
- Информационно-консультационные услуги, деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов;
- Организация перевозок грузов;
- Осуществление других работ и оказание других услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству.

За несколько лет работы Общество аттестовало сотрудников множества организаций, находящихся в разных городах Российской Федерации и странах ближнего зарубежья: Москва, Санкт-Петербург, Пермь, Брест, Усинск, Сыктывкар, Ухта.

Задача Общества, изначально, повышение эффективности производства услуг, с целью дальнейшего получения прибыли от деятельности организации, улучшение качества предоставляемых услуг и их конкурентоспособности.

У Общества имеется главный нормативный документ, регламентирующий аттестационную деятельность – Правила аттестации персонала в области Неразрушающего контроля (ПБ 03-440-02) Утверждены постановлением Госгортехнадзора России от 23.01.02 № 3. Согласно этому документу: аттестация персонала в области неразрушающего контроля (Далее – НК) проводится в целях подтверждения достаточности теоретической и практической подготовки, опыта, компетентности специалиста, т.е. его профессиональных знаний, навыков, мастерства, и предоставления права на выполнение работ по одному или нескольким видам (методам) НК. Специалисты НК подлежат аттестации, если они аттестуются впервые или истек срок действия ранее полученных удостоверений. Специалисты НК в зависимости от их подготовки и производственного опыта аттестуются по трем уровням профессиональной квалификации – I, II, III. I

уровень профессиональной квалификации дозволяет выполнять работы по дефектоскопии конкретным методом и конкретных объектов по инструкции и под чутким руководством персонала II или III уровня квалификации. II уровень – осуществление и руководство работами по НК, в соответствии с утвержденными НТД. III уровень - проверка и согласование технологических документов, разработанных специалистами II уровня квалификации; разработка методических документов и технических стандартов по НК.

Аттестации подлежит персонал, проводящий контроль объектов с применением следующих методов неразрушающего контроля :

- ультразвукового (УК);
- акустико-эмиссионного (АЭ);
- радиационного (РК);
- магнитного (МК);
- вихретокового (ВК);
- проникающих веществ: капиллярного (ПВК);
- визуального и измерительного (ВИК);
- вибродиагностического (ВД);
- электрического (ЭК);
- теплового (ТК);
- оптического (ОК).

Также, существует отдельный перечень объектов неразрушающего контроля:

1. Объекты котлонадзора:

1.1. Паровые и водогрейные котлы;

1.2. Электрические котлы;

1.3. Сосуды, работающие под избыточным давлением;

1.4. Трубопроводы пара и горячей воды с рабочим давлением пара более 0,07 МПа и температурой воды свыше 115°С;

1.5. Барокамеры;

2. Сети газоснабжения (газораспределения):

2.1. Наружные газопроводы;

2.1.1. Наружные газопроводы стальные;

2.1.2. Наружные газопроводы полиэтиленовые;

2.2. Внутренние газопроводы стальные;

2.3. Детали и узлы, газовое оборудование;

3. Подъемные сооружения:

3.1. Грузоподъемные краны;

3.2. Подъемники (вышки);

3.3. Канатные дороги;

3.4. Фуникулеры;

3.5. Эскалаторы;

3.6. Лифты;

3.7. Краны-трубоукладчики;

3.8. Краны-манипуляторы;

3.9. Платформы подъемные для инвалидов;

3.10. Крановые пути;

4. Объекты горнорудной промышленности:

4.1. Здания и сооружения поверхностных комплексов рудников, обогатительных фабрик, фабрик окомковывания и аглофабрик;

4.2. Шахтные подъемные машины;

4.3. Горно-транспортное и горно-обогатительное оборудование;

5. Объекты угольной промышленности;

5.1. Шахтные подъемные машины;

5.2. Вентиляторы главного проветривания;

5.3. Горно-транспортное и углеобогатительное оборудование;

6. Оборудование нефтяной и газовой промышленности:

6.1. Оборудование для бурения скважин;

6.2. Оборудование для эксплуатации скважин;

6.3. Оборудование для освоения и ремонта скважин;

6.4. Оборудование газонефтеперекачивающих станций;

6.5. Газонефтепродуктопроводы;

6.6. Резервуары для нефтрепродуктов;

7. Оборудование металлургической промышленности:

7.1. Металлоконструкции технических устройств, зданий и сооружений;

7.2. Газопроводы технологических газов;

7.3. Цапфы чугуновозов, стальковшей, металлоразливочных ковшей;

8. Оборудование взрывопожароопасных и химически опасных производств:

8.1. Оборудование химических, нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств, работающих под давлением до 16 Мпа;

8.2. Оборудование химических, нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств, работающих под давлением свыше 16 МПа

8.3. Оборудование химических, нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств, работающих под вакуумом;

8.4. Резервуары для хранения взрывопожароопасных и токсичных веществ;

8.5. Изотермические хранилища;

8.6. Криогенное оборудование;

8.7. Оборудование аммиачных холодильных установок;

8.8. Печи;

8.9. Компрессорное и насосное оборудование;

8.10. Центрифуги;

8.11. Цистерны, контейнеры, баллоны для взрывопожароопасных и токсичных веществ;

8.12. Технологические трубопроводы;

9. Объекты железнодорожного транспорта;

9.1. Подвижной состав и контейнеры, предназначенные для транспортировки опасных веществ;

9.2. Железнодорожные подъездные пути;

10. Объекты хранения и переработки зерна;

10.1. Воздуходувные машины (турбокомпрессоры воздушные, трубовоздуходувки);

10.2.Вентиляторы (центробежные, радиальные);

10.3. Дробилки молотковые, вальцовые станки, энтолейторы;

11. Здания и сооружения (строительные конструкции):

11.1.Металлические конструкции;

11.2.Бетонные и железобетонные конструкции;

11.3.Каменные и армокаменные конструкции;

12. Электрооборудование;

Численность рабочих 15 человек, в том числе основной персонал - 10 человек; вспомогательный - 2 человека; управленческий - 3 человека. Наглядно структуру можно увидеть на схеме (Схема 2).

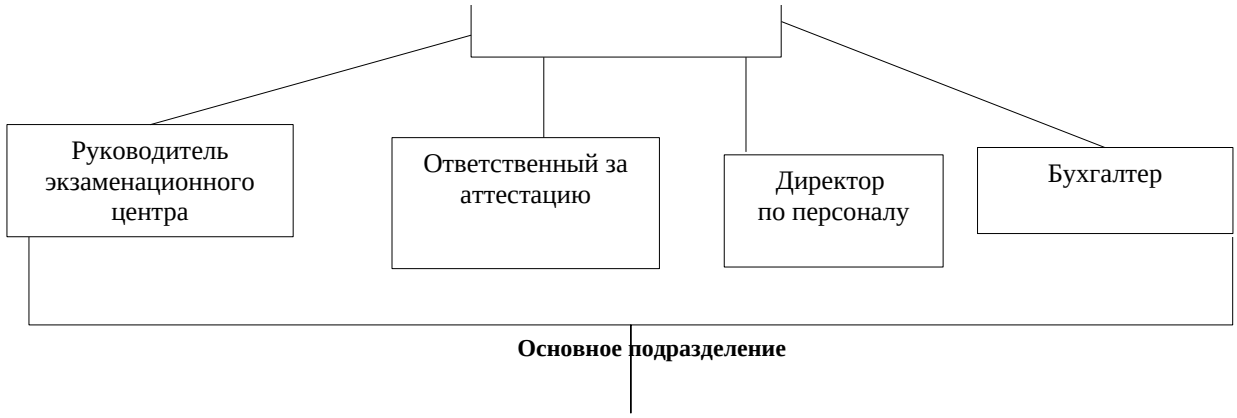


Схема 2 – Структура организации ООО «НК Коми»

Структура организации разработана таким образом, что работающие в её рамках люди могут тщательно следить за исполнением различного рода

указаний, которые в свою очередь позволяют наиболее эффективно добиться финансовых результатов от деятельности организации.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ООО «НК Коми», тыс. руб.

Показатель	Год			Темп роста с 2013 по 2015 гг.,
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	%
Денежные средства и денежные эквиваленты	354	88	116	32,8
Финансовые и другие оборотные активы	71	7	896	1261,98
Капитал и резервы	164	91	948	578
Кредиторская задолженность	160	4	64	40

Из данных Таблицы 1 видно, что все не все показатели имеют тенденцию к росту, однако, такие показатели как Финансовые и другие оборотные активы, а также – Капитал и резервы выросли существенно, что позволяет судить об успешности анализируемого предприятия.

Таблица 2 - Основные финансовые показатели ООО «НК Коми», тыс. руб.

Показатель	За Январь – Декабрь 2014 г.	За Январь – Декабрь 2015 г.	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	2 043	3 447	168,7
Расходы по обычной деятельности	(1 719)	(2056)	119,6
Прочие расходы	(21)	(410)	1952,4
Налоги на прибыль	(58)	(101)	174,1
Чистая прибыль (убыток)	245	880	359,2
Уровень рентабельности, %	12	25,5	212,5

*(Рентабельность продаж = Чистая прибыль / Выручка)

Из данных Таблицы 2 видно, что предприятие развивается, набирая обороты, активно осуществляет свою деятельность. Это можно проследить по увеличениям таких показателей как: расходы по обычной деятельности, прочие расходы, и, конечно же, выручка. Увеличение чистой прибыли наблюдается почти в 4 раза.

2.2. Маркетинговая и предпринимательская деятельность ООО «НК Коми»

Технологии неразрушающего контроля стремительно развиваются, а все потому, что работы, связанные с НК очень востребованы на рынке услуг. Соответственно, при наличии большого спроса на данные работы – возникает конкуренция. Сейчас, в России около 80 Независимых Органов Аттестации Персонала (НОАП), при каждом из них по 2-3 экзаменационных центра.

Исходя из этого, для каждого экзаменационного центра, коим является НК Коми, важно разработать программу улучшения качества услуг, предоставление гарантий, условий оплаты и ценовую политику в целом, эффективную рекламу услуг и т.п. Наряду с этим, используются "мирные" методы ограничения конкуренции: тайные соглашения о единой политике цен и разделе рынков сбыта, реализации крупных научно-технических проектов, обмен информацией по различным вопросам научной, технической, рыночной стратегии.

Особенностью современной конкуренции является то, что она ведется не без помощи государства (на международном уровне) и регулируется механизмом антимонопольного законодательства.

Как известно, важнейшей задачей коммерческой организации является получение прибыли. Какими же путями компания может получить доход? Конечно же, в этом незаменимым помощником выступает маркетинг, предполагающий подробное изучение рынка, анализ предоставляемых услуг, меняющихся склонностей. Не лишним для организации окажется умение выявлять открывающиеся возможности. В свою очередь, поиск новых возможностей можно вести либо время от времени, а также – систематически. Вот несколько способов:

- Более глубокое внедрение на рынок (Речь идет о привлечении новых потребителей без потери нынешних клиентов);
- Расширение границ рынка (Географический обзор, демографические аспекты новых рынков, а также тщательное изучение рынка организаций, которых можно привлечь в качестве покупателей)

- Разработка товара (Включение совершенно новых компонентов в перечень услуг, т.е. совершенствование уже имеющихся)
- Диверсификация (Предложение новых услуг)

Для « НК Коми» существуют, также, следующие возможности:

1) Увеличение расходов на рекламу. Привлечение сторонних сил по распространению информации об организации: реклама на телевидении, в печатной продукции.

2) Сотрудничество с лабораториями, имеющими необходимое оборудование для контроля, но нуждающимися в аттестации своих специалистов по тому или иному методу контроля.

3) Внедрение услуги дистанционного обучения. При условии комфортной ценовой политики – появятся желающие аттестоваться с разных концов страны. Тогда, будет целесообразно разработать программу, в рамках которой будет возможно дистанционная аттестация или же написание тестов для продления действия уже имеющегося удостоверения.

Но выявлением возможностей, успешное развитие организации не ограничивается. Важно выявить: какие именно из них подходят для конкретной фирмы. Маркетинговая возможность фирмы – это специфическое направление маркетинговых усилий, на котором она может добиться преимущества перед конкурентами. Маркетинговая возможность должна находиться во взаимосвязи с целями и ресурсами организации. Подробнее рассмотрим эти факторы, проиллюстрировав примерами, ориентированными на ООО «НК Коми». Цели фирмы: Рассматриваемая организация, производящая услуги по аттестации специалистов НК, преследует цель получить высокий уровень прибылей, высокий уровень сбыта услуг, увеличить объем заказов и завоевать расположение клиентов. Деятельность организации должна отвечать ее целям.

Например, НК Коми не сможет заниматься оказанием услуг по обучению сметному делу. Конечно же, не будет уверенности в высоком качестве таких услуг, а также, речи идти не может о высоком уровне сбыта и

прибыли. Ресурсы фирмы: даже в том случае, если образовательная деятельность отвечает целям фирмы, у нее не окажется ресурсов, достаточных для успешной деятельности в этой области.

Если фирма не в состоянии воспользоваться открывшейся возможностью, то лучше избрать в качестве основы для позиционирования своего товара, услуг любое из их свойств, которые, по мнению большого числа потребителей услуг, являются важными, желанными и в недостаточной мере выражены у других организаций, предоставляющих подобные услуги и товары.

В ходе воплощения в жизнь маркетинговых планов , вероятно, встретится множество неожиданностей. Фирме нужно контролировать проводимые мероприятия, чтобы быть уверенной в достижении целей маркетинга.

Можно выделить три типа маркетингового контроля:

- Контроль выполнения годовых планов (Первоначальная задача – убедиться в том, что фирма выходит на показатели, которые были заложены в годовой план)
- Контроль прибыльности (Анализ фактической прибыльности по факту предоставления услуг, каналам сбыта, а также по объемам заказов и количеству заключенных договоров)
- Контроль исполнения стратегических установок (Критическая оценка общего подхода организации к рынку, на котором развивается организация)

Для каждого предпринимателя и руководителя организации встают такие вопросы: «Кто может быть моим клиентом?», «Какие требования могут возникнуть к предоставляемым товарам/услугам?»

Рынок сбыта продукции – это экономическая сфера, где продавцы представляют свои товары и услуги, а покупатели могут ознакомиться с представленным ассортиментом и оплатить то, что необходимо конкретно им.

Иными словами это место (магазин, рынок, интернет-площадка, выставка и иное), где продавец продает товар покупателю.

Рынок сбыта можно условно сегментировать по различным критериям:

- По масштабу. Это может быть международный уровень, национальный, региональный, городской, районный.
- По законности. Легальный рынок или теневой.
- По конкуренции. Может быть монопольным, олигопольным и конкурентным.
- По типу предлагаемой продукции. Например, рынок сбыта товаров, услуг.
- По потребителям. Может быть b2c, то есть ориентированный на обычных потребителей, b2b – в нем работают компании, продающие свой продукт другим организациям, государственный сектор.

Дав оценку рынку сбыта, относящегося к «НК Коми» получим следующие критерии: Рынок сбыта будет является национальным, легальным, конкурентным, рынком услуг и смешанным по потребителям, т.к. услуги аттестации оказываются как обычным потребителям, так и организациям.

ООО «НК Коми» является крупнейшим представителем на рынке услуг по аттестации и ресертификации персонала, занятого в области неразрушающего контроля , на территории Республики Коми. Также, экзаменационный центр имеет лидирующую позицию в списке всех центров, которые относятся к НОАП.

Согласно принятой в октябре 2013 года стратегии развития до 2014 года, организация должна достичь следующих финансовых результатов: 1. увеличить объем чистой прибыли в 2,5—3 раза по сравнению с текущим (2013) годом (204 тыс. рублей); 2. рентабельность капитала (ROE) должна быть не ниже 12%. 3. количество сотрудников будущих периодов должно составлять 10 — 20 чел. (на данный момент их свыше 15 чел. На начало существования организации – 3 человека).

Таким образом конкурентную маркетинговую стратегию ООО «НК Коми» на данном сегменте можно определить, как - лидер, т.е организация, владеющая максимальной долей рынка отрасли и определяющая ценовые изменения, введение новых товаров, стимулирование сбыта.

2.3. Финансовая деятельность ООО «НК Коми»

Как известно, именно на уровне коммерческих организаций формируются основная масса финансовых ресурсов государства, в целом.

Функции финансов организации следующие: Распределительная (формирование, а также – использование имеющихся денежных доходов, фондов организации). Финансы, в этом случае, оказывают влияние на всю деятельность предприятия, обеспечивая его постоянное функционирование, работу, устойчивость на рынке. Контрольная функция финансов, основу данной функции составляет движение ресурсов в фондовой и нефондовой формах.

В настоящее время государство стимулирует деятельность коммерческих предприятий (с помощью налоговых ставок, льгот, дотаций), другими словами в России успешно реализуется федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства.

Выделяют несколько принципов, заложенных в основу организации финансов предприятия: 1) самостоятельность в области финансово-хозяйственной деятельности 2)заинтересованность в результатах деятельности организации 3) ответственность за результат деятельности предприятия 4) образование финансовых резервов 5) первоочередность выполнения обязательств перед бюджетом страны, а также внебюджетными фондами
6) финансовый контроль над деятельностью предприятия.

В ходе создания, функционировании и, даже, ликвидации организации, как хозяйствующие субъекты вступают в различного рода финансовые отношения, конечно – с учетом специфики их организационно-правового

статуса. Что же это – финансовые отношения организации? Если говорить в общем, то это экономические отношения между субъектами, которые связаны с формированием, распределением и использованием денежных средств с целью обеспечения потребностей предприятий(организаций).

Выделяют несколько групп экономических отношений:

1) С контрагентами. Эти отношения развиваются в разрезе первичных доходов, образования и дальнейшего использования внутрихозяйственных фондов. Пример: оказание услуг.

2) С организациями и предприятиями (сторонними). Такие отношения возникают в ходе распределения финансов. Т.е. движение финансовых ресурсов организации осуществляется в нефондовой форме. Примерами таких отношений может служить приобретение ценных бумаг других организации, получение по ним дивидендов. Также, можно проиллюстрировать данные отношения уплатой и получение штрафов при нарушении, к примеру, договорных обязательств.

3) С потребителями продукции. Предприятия самостоятельно выбирают форму договоров, также, определяют условия выполнения договорных обязательств, формируют цены на свою продукции и услуги. В конечном итоге, все эти факторы существенно влияют на финансовые результаты данных предприятий.

4) Со страховыми организациями. Отношения данной группы возникают по поводу различного рода обязательного и добровольного страхования.

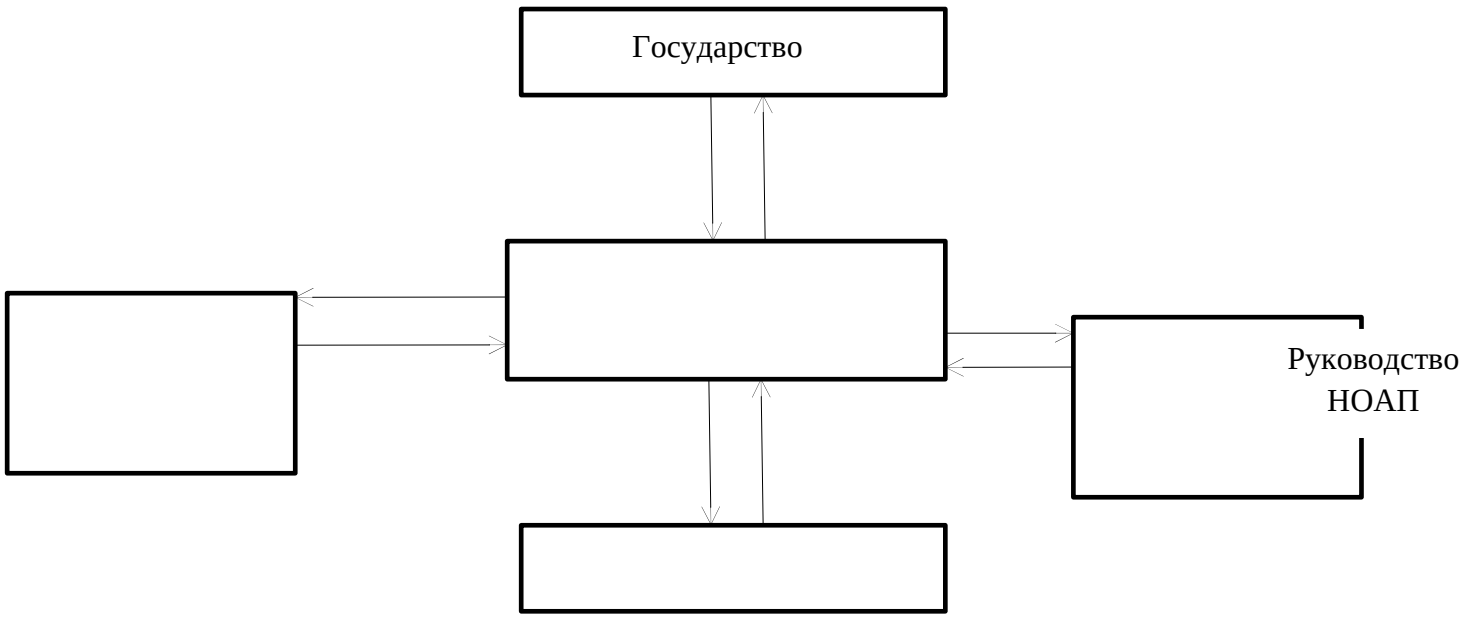
5) С банковской системой. В такие отношения организации вступают при использовании или предоставление свободных заемных средств, а также по поводу рассчетно-кассового обслуживания деятельности предприятий.

6) С государством. Эта группа отношений регулирует внесение в бюджет и внебюджетные фонды различных видов налогов, сборов, взносов. А с другой стороны, т.е. со стороны государства, осуществляется финансирование,

субсидирование целевых программ, направленных на поддержку деятельности предприятий.

7) С вышестоящими структурами (управленческие отношения). Эта группа выделяется при наличии «вертикальных» и «горизонтальных» взаимосвязей по поводу распределения финансовых ресурсов внутрикорпоративно.

Итак, рассмотрев общую картину финансовых отношений, предлагаю оценить схему финансовых отношений руководства ООО «НК Коми»(Схема 3).



4

Трудовой коллектив

Схема 3 – Схема финансовых отношений в ООО «НК Коми»

Цифрами обозначены следующие взаимоотношения:

1. Отношения с государством в виде налогов, сборов.

2. и 3. Расчеты с НОАП, как главенствующей структурой, и контрагентами.

4.Отношения с трудовым коллективом организации, выплата заработной платы, стимулирование.

Учитывая тот факт, что ООО «НК Коми» - малое предприятие, финансовая деятельность на нем происходит по упрощенным схемам. С банками организация вступает только в отношения расчетно-кассового обслуживания, страховыми услугами ООО «НК Коми» не пользуется.

Расчеты с потребителями производятся по предоплате, в виду этого дебиторская задолженность за услуги аттестации персонала отсутствует.

Организация ведет деятельность, применяя упрощенную систему налогообложения (УСН). Возможность применения упрощенной системы налогообложения ограничена рядом условий:

- численность персонала фирмы должна быть не более 100 человек;

- доля участия в ООО других ЮЛ не должна превышать 25%;
- ООО не должно иметь филиалы
- остаточная стоимость основных средств ООО должна быть не более 100 млн рублей;
- величина дохода за 2015 год не должна превысить 68,82 млн рублей, если ООО уже работает на УСН; если же организация планирует перейти на упрощенную систему налогообложения с 2016 года, то ее доходы за 9 месяцев 2015 года не должны быть больше 51,615 млн рублей.

Все эти условия в полной мере соблюдаются, относительно исследуемой организации. Стоит отметить, что 01.01.2014 года в адрес ООО «НК Коми» было отправлено уведомление о возможности смены объекта «Доходы, уменьшенные на величину расходов» упрощенной системы налогообложения на объект «Доходы».

Согласно положению по ведению бухучета и бухгалтерской отчетности, ответственность за ведение БУ, соблюдение законодательства РФ и организацию БУ несет действующий руководитель организации. В ООО «НК Коми» приказом по организации введена в штатное расписание должность бухгалтера.

Бухгалтерская отчетность при УСН должна соответствовать требованиям, предъявляемым Законом «О бухгалтерском учете» 402-ФЗ, который был принят 22 ноября 2011 года. Бухгалтерская отчетность при УСН должна быть:

1. Достоверной – отражающая реальную картину учета активов и обязательств, основана на ведении учета в соответствии с требованиями законодательства РФ, отражающая истинные финансовые результаты от деятельности фирмы.
2. Целостной – организация может иметь филиалы и обособленные подразделения. Информация об их деятельности, активах и

пассивах обязательно должна отражаться в отчетности головной организации.

3. Существенной – должны отражаться те показатели, без которых невозможно иметь полное представление о финансовом и имущественном состоянии фирмы. Показатели существенности организация рассчитывает самостоятельно, но руководствуясь ПБУ 4/99.

4. Нейтральной – в данном случае, имеется ввиду, что информация, содержащаяся в отчетности, не должна влиять на оценку ее пользователей для достижения выгод.

5. Последовательной – отчетность представляется по формам, утвержденным Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н. В самих отчетах должны быть приведены данные как за отчетный период, так и за предыдущие периоды. В графах, по которым информация отсутствует – следует ставить прочерки.

Помимо этих основных требований бухгалтерская отчетность при УСН должна быть выражена в рублях и составляться на русском языке, быть рациональной и своевременно предоставляться.

Для организации ООО «НК Коми» предусмотрена упрощенная процедура сдачи отчетности. При ее составлении, в рамках организации, ограничиваются только балансом и отчетом о прибылях и убытках. Кстати, формы, которые используют, когда составляется бухгалтерская отчетность при УСН несколько отличаются по содержанию и внешнему виду. Все показатели представляют в очень обобщенном виде. Поэтому строк в бухгалтерском балансе для ООО «НК Коми» значительно меньше, чем в его стандартной форме. Та же картина наблюдается и при составлении отчета о прибылях и убытках. Остальные формы бухгалтерской отчетности организации, имеющие в своем штате до 100 человек и с годовым оборотом менее 60 млн. рублей не предоставляют.

Помимо бухгалтерской отчетности, организация является плательщиком страховых взносов во внебюджетные фонды. Обязательные страховые взносы

начисляются, и предоставляется отчетность в три внебюджетных фонда: Пенсионный (ПФР), Медицинский (ФФОМС) и Фонд социального страхования (ФСС).

Суть обязательного страхования в следующем. Плательщик делает регулярные платежи, а фонд при наступлении страхового случая производит выплаты. Так, при достижении человеком пенсионного возраста пенсионный фонд начисляет ему пенсию, в случае болезни фонд социального страхования выплачивает пособие по больничному листу. База для каждого сотрудника рассчитывается отдельно. Облагаемая база рассчитывается нарастающим итогом, т.е. с начала расчетного периода, соответствующего одному календарному году. Базу, также, определяют в конце каждого месяца после начисления зарплаты.

Облагаемая база по взносам на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством не должна превышать предельную величину, значение которой утверждено законом и ежегодно индексируется постановлением Правительства РФ. Выплаты сверх этой суммы от взносов освобождаются.

База по пенсионным взносам никак не лимитируется. Но для выплат, начисленных сверх предельной величины, предусмотрен пониженный тариф. После превышения этой суммы вступает в силу пониженный тариф. База по взносам в ФФОМС тоже не лимитируется.

Для большинства плательщиков в период с 2014 по 2016 год действуют тарифы взносов, указанные в Таблице 3.

Таблица 3 - Тарифы взносов

Тарифы по взносам «на травматизм» зависят от класса профессионального риска, присвоенного организации или предприятию. Например, для ООО «НК Коми» соответствует страховой тариф 0,2%.

Облагаемая база	ПФР	ФСС	ФФОМС	Итого
Не превышает предельную величину	22%	2,9%	5,1%	30%

Ежемесячные обязательные платежи перечисляются не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, за который начислен соответствующий платеж. Платежи должны перечисляться отдельно в каждый фонд. При этом на два платежа в ФСС — «на травматизм» и по страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством — оформляются два самостоятельных платежных поручения. Пенсионные взносы на накопительную и на страховую часть перечисляются одним платежным поручением с обязательным указанием КБК, предназначенного для учета взносов на страховую часть пенсии. Все платежи в фонды производятся в рублях и копейках, ни в коем случае не округляются до целых рублей.

Для работодателей допустимые сроки представления расчетов по начисленным и уплаченным взносам в ПФР и в ФФОМС с 2015 года зависят от того, в каком именно виде отчетность представляется: в бумажном варианте

или в электронном в виде. Иными словами, на бумаге отчеты сдаются не позднее 15 мая, 15 августа, 15 ноября и 15 февраля. Если же работодатель представляет расчеты в электронном виде, именно к такому типу плательщиков относится ООО «НК Коми», то отчитаться можно не позднее 20-го числа второго календарного месяца, следующего за отчетным.

2.4.Анализ финансового состояния ООО «НК Коми»

Таблица 4 – Горизонтальный анализ активов ООО «НК Коми» за 2013-2015 гг.

Статьи актива баланса	2013	2014	2015	Изменение	
				(+,-) тыс.руб.	Отн., %
Запасы, всего:	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	-	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	354	88	116	-238	70
Финансовые и другие оборотные активы	70	7	896	826	128
Баланс	424	95	1012	588	138,6

Данные Таблицы 4 свидетельствуют о положительной динамике развития молодой организации. Стоимость имущества предприятия за исследуемый период увеличилась. В 2013 году общая стоимость имущества ООО «НК Коми» составила 424 тыс. руб., а уже в 2015г. – 1012 тыс. руб., значение в 2015 году почти в 2, 5 раза больше, чем в 2013 году.

Таблица 5 – Вертикальный анализ активов ООО «НК Коми» за 2013-2015 гг.

Статьи актива баланса	2013	2014	2015	%	Изменение п/п
				2015	
Запасы, всего:	-	-	-	-	-
Краткосрочная дебиторская задолженность	-	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	354	8	16	1,5	2,4
Финансовые и другие оборотные активы	70	7	896	88,5	9,4
Баланс	424	95	1012	100	-

Удельный вес оборотных активов в общей стоимости имущества в 2013 году составил 16,5%, в 2014 – 7,4%, в 2015 году значение достигло отметки в 88,5%.

Таблица 6 - Горизонтальный анализ источников средств ООО «НК Коми» за 2013-2015 гг..

Статьи пассива баланса	2013	2014	2015	Изменение (+,-), тыс.руб.
Капитал и резервы	164	91	948	784
Кредиторская задолженность	160	4	64	-96
Краткосрочные заемные средства	100	0	0	-100
Баланс	424	95	1012	588

Источники средств предприятия в 2014 году были сформированы в размере 95 тыс. руб., в 2015 году этот показатель составил 1012 тыс. руб. Стоимость имущества с начала отчетного периода на конец увеличилась на 588 тыс.руб.

Таблица 7 – Вертикальный анализ источников средств ООО «НК Коми» за 2013-2015 гг.

Статьи пассива баланса	2013	2014	2015	% 2015	Изменение, п/п
1	2	3	4	5	6
Капитал и резервы	164	91	948	93,7	2,1

Итого по разделу III.	164	91	948	93,7	2,1

Продолжение Таблицы 7

Краткосрочные заемные средства	100	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	160	4	64	6,3	-2,1
Итого по разделу V	260	4	64	6,3	-2,1
Баланс	424	95	1012	100	-

В 2015 году валюта баланса составила 1012 тыс. руб., что превышает этот же показатель 2013 года на 588 тыс. руб. Организация является развивающейся, наблюдается расширение объема хозяйственной деятельности и значительное увеличение деловой активности. Исходя из данных таблиц – позиция на рынке весьма уверенная, хозяйственная деятельность полностью себя оправдывает.

Рассмотрим динамику величины и состава прибыли. Для этого изучим Таблицу 8.

Таблица 8 – Анализ финансовых результатов ООО «НК Коми»

Показатель	Ед.изм.	2014 г.	2015 г.	Изменение		
				тыс. руб.	%	п.п.
1	2	3	4	5	6	7
Выручка (с.2110)	тыс.руб	2 043	3 447	1 404	40,7	x

	.					

Продолжение Таблицы 8

Расходы по обычной деятельности (с.2220)	тыс.руб	-1 719	-2 056	-337	-19	х
Прочие доходы (с.2340)	тыс.руб	-	-	-	-	х
Прочие расходы (с.2350)	тыс.руб	-21	-410	389	94,75	х
Налоги на прибыль (с.2410)	тыс.руб	-58	-101	-43	-42,6	х
Чистая прибыль (с.2400)	тыс.руб	245	880	635	72,16	х

Выручка предприятия в 2014 году составила 2043 тыс. руб. В 2015 году выручка увеличилась на 1404 тыс.руб., или на 40,7%, и составила 3447 тыс.руб. Увеличение удельного веса показателя свидетельствует о эффективном характере деятельности организации.

Чистая прибыль (убыток) в 2014 году составила 245 тыс. руб. В 2015 году чистая прибыль (убыток) увеличилась на 635 тыс.руб., или на 72,16%, и составила 880 тыс.руб. (или примерно 25% от суммы выручки).

Увеличение чистой прибыли также свидетельствует о положительных тенденциях в деятельности хозяйствующего субъекта.

Деловая активность (или «оборачиваемость») – особые действия, направленные на продвижение предприятия: на рынке сбыта продукции, в финансовой деятельности, рынке труда и т.д. Расширение рынка сбыта, ассортимента товаров и предоставляемых услуг, увеличение их продаж и продвижение, эффективное использование всей базы ресурсов (финансы, персонал, сырье) – это те факторы, от которых зависит повышение деловой активности. Среди показателей деловой активности основным фактором рентабельности предприятия является длительность оборотности основных средств. Другими словами, чем короче оборот, тем эффективнее

работает финансовая система данного предприятия. Также, существуют такие зависимости:

- от скорости оборота зависит объем продаж за конкретный период, а значит, повышается абсолютное значение показателя прибыли;
- чем выше оборачиваемость, тем меньше приходится условно-постоянных расходов на каждом производственном этапе, что повышает рентабельность деятельности предприятия;
- ускорение оборота активов на любой стадии их превращения влечет за собой ускорение оборота на последующих стадиях;
- скорость оборота ресурсов – это скорость превращения их в денежную форму, что влияет на платежеспособность предприятия.

Анализ деловой активности предприятия, или показатели оборачиваемости, позволяют дать оценку эффективности использования организацией ее средств в процессе хозяйственно-экономической деятельности.

Таблица 9 − Состав и структура оборотных активов ООО «НК Коми»

Вид оборотных активов	2013 г.	2014 г.		2015 г.		
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Денежные средства и денежные эквиваленты	354	83,5	88	92,6	116	11,5
Финансовые и другие оборотные активы	70	16,5	7	7,4	896	88,5
Итого	424	100	95	100	1012	100

Общий показатель оборотных активов за 2015 год увеличился в 2,4 раза по сравнению с этим показателем 2013 года.

Таблица 10 - Динамика показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста 2015г. к 2013 г. в %
Выручка от реализации, тыс. руб.	781	2 043	3 447	77,3
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	424	95	1012	58,1
Оборачиваемость оборотных активов, раз	1,842	21,505	3,406	45,9
Продолжительность оборота, дни	198,154	16,973	107,164	-15,1

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов рассчитывается следующим образом:

$$К\ ОбОА = \frac{Выручка}{Оборотные\ \ активы} \quad (1)$$

– в 2013 г.: Коб оа = 781 / 424 = 1,842 оборотов в год;

– в 2014 г.: Коб оа = 2 043 / 95 = 21,505 оборотов в год;

– в 2015 г.: Коб оа = 3 447 / 1012 = 3,406 оборотов в год.

Расчет показывает, что коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2013 году составил 1,842 оборотов в год, в 2014 году - 21,505

оборотов в год (увеличился на 19,663), в 2015 году - 3,406 оборотов в год (уменьшился на 18,099). Всего в течение 2013-2015 гг. коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличился на 1,564 оборотов в год.

Находим продолжительность 1 оборота оборотных активов (в днях):

– в 2013 г.: Т оа = 365 / 1,842 = 198,154 дней;

– в 2014 г.: Т оа = 365 / 21,505 = 16,973 дней;

– в 2015 г.: Т оа = 365 / 3,406 = 107,164 дней.

Расчет показывает, что продолжительность 1 оборота оборотных активов в 2013 году - 198,154 дней, в 2014 году - 16,973 дней (уменьшилась на 181,181), в 2015 году - 107,164 дней (увеличилась на 90,191).

Анализ оборачиваемости оборотных активов свидетельствует об ускорении оборачиваемости со 198,154 дней в 2013 г. по сравнению с 2015 г. на 90,99 дней, т.е. увеличение числа оборотов на 1,564 оборотов в год.

Таблица 11 – Расчетные коэффициенты деятельности предприятия

Показатели	Формула	Характеристика	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продаж	РПП = ЧП / В	Показывает, сколько прибыли приносит каждый рубль выручки от продаж	245:2043=0,12	880:3447=0,25
Рентабельность затрат	РЗ =ЧП /Зобщ	Сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию	245: (1719+21+58)=0,14	880: (2056+410+101)=0,34

Продолжение Таблицы 11

Рентабельность собственного капитала	РСК =ЧП / СК	Отражает, сколько прибыли приносит каждый рубль собственного капитала	245:91=2,7	880:948=0,93
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	Кт = П/V	Позволяет оценить, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства организации	95:4=2,37	1012:64=1,58
Коэффициент абсолютной ликвидности	Ка = (ДС+КФВ)/V	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложения	88:4=22	116:948=0,122
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	К(пто)=V/Nрм	Сроки расчета по текущим обязательствам	4:(2043:12)=0,02	64:(3447:12)=0,2

Коэффицент финансовой автономии	К(авт) = СК / СВК	Доля собственного капитала в совокупной величине капитала	91/(95-4)=1	948/(1012-64)=1

Основные показатели ликвидности удовлетворяют нормативным значениям, однако, в целом, на конец анализируемого периода остаются низкими. Рентабельность продаж в 2015 году увеличилась на 0,13 по сравнению с 2014 годом. Рентабельность затрат, также, увеличилась на 0,2, но это произошло в связи с увеличением объема предоставления услуг. В настоящее время все показатели ликвидности не соответствуют указанному в методике нормативному значению показателей ликвидности, что характеризует низкий уровень платежеспособности предприятия в текущем периоде.

Анализ финансовой устойчивости предприятия можно проводить с помощью системы как абсолютных, так и относительных показателей.

Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости:

S (x) = {1; 1; 1} – абсолютная финансовая устойчивость;

S (x) = {0; 1; 1} – нормальная финансовая устойчивость;

S (x) = {0; 0; 1} – неустойчивое финансовое состояние;

S (x) = {0; 0; 0} – кризисное финансовое состояние. Т.е. на грани банкротства;

Финансовое состояние ООО «НК Коми» на конец анализируемого периода имеет абсолютную финансовую устойчивость, т.к. недостатка собственных оборотных активов при анализе не выявлено.

В краткосрочной перспективе финансовое состояние ООО «НК Коми» оценивается показателями ликвидности и платежеспособности. Они характеризуют: может ли организация в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: А1>П1; А2>П2; А3>П3; А4>П4 Показатели будут рассчитаны в Таблице 12.

Таблица 12 - Ранжирование активов по степени убывания ликвидности и пассивов по степени возрастания срочности их погашения

Условное обозначение	Ранжирование активов и пассивов баланса	Абсолютная величина, тыс. руб.		Изменение (+, -), тыс.руб.
		на начало периода	на конец периода	
Активы				
А1	Наиболее ликвидные активы: денежные средства и денежные эквиваленты	354	116	-238
А2	Быстро реализуемые активы: прочие оборотные активы	70	896	+826
А3	Медленно реализуемые активы: Запасы с учетом НДС	-	-	-
А4	Трудно реализуемые активы: внеоборотные активы	-	-	-
Пассивы				
П1	Наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность	160	64	+96
П2	Другие краткосрочные обязательства	100	0	-100
П3	Долгосрочные обязательства	-	-	-
П4	Собственный капитал и резервы	164	948	+784

Из данных Таблицы 12 следует, что на начало периода:

354 тыс.руб. >160 тыс.руб. – соответствует;

70 тыс.руб. > 100 тыс.руб. – не соответствует;

А3>П3 и А4>П4 – данные условия не могут быть проверены из-за отсутствия статей в балансе. Но видно, что второе условие не выполняется, а это значит, что баланс на начало периода не является ликвидным.

На конец периода:

116 тыс.руб. > 64 тыс.руб. – соответствует;

896 тыс.руб > 0 – соответствует;

А3>П3 и А4>П4 – данные условия не могут быть проверены из-за отсутствия статей в балансе. Но видно, что баланс на конец периода является ликвидным, так как выполняются первые два условия.

Коэффициент текущей ликвидности (Кт =1,58) позволяет установить, что прогнозные платежные возможности присутствуют в незначительной мере, ведь рекомендуемое значение должно превышать 2.

С точки зрения оценки риска можно сказать следующее:

1. Выполнение рекомендуемых требований к значению показателя капитализации обеспечивает для поставщиков и кредитных учреждений нахождение оценки риска последствий взаимодействия в безрисковой зоне, т.к происходит уменьшение показателя в динамике (значение на 2015 год 0,93).

2. Выполнение нормативных требований к показателю коэффициент финансовой автономии является для учредителей сигналом о минимальной величине риска потери финансовой независимости.

3. Значения коэффициентов финансовой независимости и финансовой устойчивости показывают необходимость улучшения финансового состояния.

Результатом проведенного анализа финансового состояния предприятия с 2013 по 2015 года, могут стать ряд основополагающих выводов, на основании которых в дальнейшем необходимо разрабатывать мероприятия направленные на стабилизацию ситуации внутри предприятия. В настоящее время финансовое состояние организации характеризуется: нерациональной структурой пассивов предприятия, что отражается в высоком уровне заемных средств по сравнению

с собственными средствами. Платежеспособность предприятия в настоящее время находится также на достаточно низком уровне, это связано со значительным изменением коэффициента абсолютной ликвидности, что в свою очередь обусловлено направлением значительной суммы денежных средств на модернизацию, оборудование лаборатории, которая может заниматься смежными работами в области неразрушающего контроля. На момент исследования организация испытывает недостаток свободных денежных средств.

Неудовлетворительные уровни риска ООО «НК Коми», которые местами можно наблюдать, по моему мнению, связаны с развивающимся характером организации, становлением и закреплением на рынке предлагаемых услуг. Начало исследуемого периода (2013 год) можно было охарактеризовать дефицитом валюты баланса, но принято считать, что в период активного закрепления позиций и развития организации – такая ситуация считается допустимой.

Глава 3. ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НК КОМИ»)

Уже неоднократно подмечалось, что для коммерческой организации первоочередная задача – получение прибыли.

Каждое предприятие самостоятельно выбирает способы , а также совокупности способов повышения финансовых результатов своей деятельности. Это происходит в зависимости от производственных и технологических возможностей, размера капитала, скорости достижения желаемых результатов, а также - возможности привлечения в свой производственный процесс дополнительных средств и кадров.

Для организации, предоставляющей услуги, а именно – проводящей аттестацию специалистов, основными источниками увеличения финансовых результатов (повышения прибыли предприятия) будут являться:

- Снижение себестоимости работ и услуг
- Увеличение объемов реализации услуг
- Повышение качества, оказываемых услуг

В целях повышения финансовых результатов и уровня рентабельности, организации ООО «Неразрушающий контроль Коми» рекомендуются следующие пути дальнейшей хозяйственно-финансовой деятельности:

1) Снижение себестоимости предлагаемых услуг. Именно этот фактор снизил рентабельность продаж.

2) Самым спрашиваемым методом контроля, на данный момент, является визуально-измерительный. Если повысить цены на услуги примерно на 5-7%, в качестве мероприятия по повышению прибыли от продаж, то это будет вполне обосновано, учитывая темпы инфляции.

3) Расширение базы контрагентов. Сфера услуг, грубо говоря, основывается на взаимоотношении продавца и покупателя этих услуг. Контрагенты – лица или организации, связанные обязательствами по общему

договору со стороной, предлагающей товар либо услугу. Базу контрагентов, конечно же, можно расширить при помощи рекламы, однако, это может, также, и увеличить затраты. Что же предпринять в таком случае? Я предлагаю ввести систему скидок для организаций и частных лиц, которые являются постоянными пользователями услуг.

4) Организации ООО «НК Коми», по моему мнению, необходимо снизить величину прочих расходов до уровня прошлого отчетного периода, это приведет к положительному сальдо прочих доходов и расходов и будет способствовать общему финансовому результату.

5) Необходимо продолжать увеличение выручки предприятия, ведь именно этот фактор положительно влияет на прибыль от реализации услуг.

6) Сохранять позиции в отношении с НОАП, выполнять работу добросовестно и качественно – тем самым рекомендовать себя в участии в выгодных тендерах, получении большего объема работ.

7) Необходимо избегать штрафных санкций, в целях снижения прочих расходов. Продолжать отказываться от кредитов банков, так как за пользование ими предприятие будет выплачивать проценты.

8) В целях повышения уровня прочих доходов, рекомендуется развивать побочные виды деятельности. Так, например, помещение неиспользуемой учебной аудитории можно использовать в качестве лаборатории или сдавать в аренду и получать прочий доход, в виде арендной платы.

9) Развитие возможности дистанционного обучения, также, приведет к увеличению доходов организации. Услуги, оказываемые ООО «НК Коми», являются востребованными, но в России очень мало подобного рода организаций. Поэтому, организация дистанционного обучения позволит аттестовать специалистов с различных уголков страны, а также – стран ближнего зарубежья, где распространяются те же стандарты и правила неразрушающего контроля.

Стоит отметить, что объем реализации услуг может оказывать и

отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж работ или услуг приводит, обычно, к пропорциональному увеличению прибыли.

Однако, если услуги являются убыточными, то при увеличении объема продаж, происходит уменьшение величины прибыли. Эта ситуация не характеризует деятельность анализируемой организации. Что касается себестоимости продаж и прибыли, то они находятся в обратной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, также, работает обратная схема.

Еще один момент, на котором хотелось бы остановить свое внимание: цена реализации. Она является, как уже говорилось интенсивным фактором роста прибыли, но не стоит забывать, что темпы ее увеличения не должны, ни в коем случае, приводить к опережающему темпу сокращения объемов предоставления услуг.

Повышением уровня рентабельности реализованных работ и услуг должно заниматься руководство каждого из подразделений НОАП, расположенных в Ухте, Сургуте, Казане, т.к. структура и динамика сбыта в каждом городе разная.

Подводя итог, можно сказать, что у ООО «НК Коми» есть реальная возможность улучшить свое финансовое состояние, увеличить основные финансовые результаты деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В XXI веке, несмотря на успехи в сфере информационных технологий, наш мир по-прежнему основывается на промышленном производстве. Особую актуальность приобретает поддержание уже существующих промышленных объектов и сооружений. Ведь строительство новых предприятий либо очень дорого, либо невозможно, а поломки могут обернуться не только финансовыми затратами, но и колоссальными человеческими жертвами. Именно поэтому неразрушающий контроль так важен в наши дни. Он позволяет определить внутренние дефекты и своевременно принять меры по предотвращению аварии. После качественной диагностики и при необходимости локального восстановительного ремонта объекты могут продолжать эксплуатироваться ещё долгое время. Однако, всё это требует высококвалифицированных сертифицированных специалистов, интеллектуальных ресурсов.

Экзаменационный центр «Неразрушающий контроль Коми» – один из ведущих центров в России по подготовке и сертификации специалистов в области неразрушающего контроля и технической диагностики; он аккредитован по европейским и международным стандартам.

В России, все чаще, усугубляется проблема безопасности на производствах, будь то промышленное или сельскохозяйственное предприятие. Это обусловлено тем, что значительный процент объектов повышенной безопасности исчерпал свой расчётный ресурс, но продолжает эксплуатироваться. В результате появляются условия возникновения аварийных или иных ситуаций промышленного масштаба.

Комплексное решение проблемы обеспечения безопасной эксплуатации и надёжности промышленных объектов и технических устройств, включающее экспертизу промышленной безопасности, оценку технического состояния объекта с определением остаточного ресурса, расчёты возможных сроков продления эксплуатации объектов, расчёт и предотвращение рисков, – в той или иной степени базируются на результатах неразрушающего контроля.

Во многих случаях результаты неразрушающего контроля и диагностики являются основной для принятия решения о качестве объекта. Следовательно, результаты контроля должны быть объективными, достоверными, надёжными.

Специалистов по НК (неразрушающий контроль) выпускается ограниченное количество, представителям других профессий требуется дополнительная профессиональная подготовка, а в ряде случаев – обучение. Центр предоставляет услуги по дополнительному профессиональному образованию с ориентацией на методическую и практическую подготовку и сертификацию специалистов по всем основным методам НК, техническому диагностированию, экспертизе промышленной безопасности. Я считаю, что это является убедительным обоснованием важности сферы деятельности исследуемого предприятия. Но как оно будет существовать без гарантий дальнейшего развития? Как сделать все возможное, чтобы прочно закрепить свои позиции? Конечно, в этом поможет финансовый анализ, ведь деятельность коммерческой организации, да и любого предприятия в целом, в качестве хозяйствующего субъекта, определяется его конечным финансовым показателем. Главным финансовым результатом деятельности организации является, безусловно, прибыль, именно она обеспечивает потребности как самого предприятия, так и всего государства в целом.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основан на анализе прибыли, рентабельности, платежеспособности, анализе финансовой устойчивости, деловой активности, а также – умелом подходе к оценке рисков, в основном – финансовых. Прибыль - показатель, характеризующий абсолютную эффективность работы всего предприятия. В ходе анализа прибыли выявляются факторы, которые могут вызвать уменьшение финансовых результатов, что повлечет незамедлительно снижение прибыли. В случае роста прибыли - определяется рост и потенциальных возможностей предприятия, повышение степени его деловой активности.

Прибыль, в качестве важнейшего показателя деятельности коммерческих организаций, отражает конечный финансовый результат. Справедливо подметить, что прибыль – это главный источник финансовых ресурсов организации, формирующий собственный капитал. В условиях рыночной экономики ее величина определяет и направления возможного инвестирования. Предприниматель вкладывает средства , прежде всего, в доходные виды деятельности, туда, где можно достичь наибольшего прироста стоимости, ведь это источник дальнейшего развития его бизнеса путей возможного расширения деятельности.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль / убыток), но и относительные показатели (рентабельность, платежеспособность и т.п.) эффективности использования. Так, чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования.

Объектом исследования являлась деятельность предприятия ООО «НК Коми», которое функционирует в современных экономических условиях. ООО «НК Коми» – одна из крупнейших, среди российских компаний, предоставляемых услуги по аттестации специалистов неразрушающего контроля, по объему методов, а также – объектов.

Проведя анализ финансовых результатов деятельности предприятия, были получены следующие результаты.

Горизонтальный анализ абсолютных показателей показывает, что в 2015 году предприятие добилось высоких финансовых результатов в хозяйственной деятельности по сравнению с фактическими данными 2013 года.

Результаты факторного анализа прибыли от реализации, в целом по предприятию, показывают, что рост прибыли обусловлен в основном увеличением удельного веса рентабельных видов услуг и увеличением объема реализации услуг.

Результатом проведенного анализа финансового состояния предприятия с 2013 по 2015 года, может, также, стать ряд основополагающих выводов, на

основании которых в дальнейшем необходимо разрабатывать мероприятия направленные на стабилизацию ситуации внутри предприятия. В настоящее время финансовое состояние организации характеризуется: Нерациональной структурой пассивов предприятия, что отражается в высоком уровне заемных средств по сравнению с собственными средствами. Платежеспособность предприятия в настоящее время находится также на достаточно низком уровне, это связано со значительным изменением коэффициента абсолютной ликвидности, что в свою очередь обусловлено направлением значительной суммы денежных средств на модернизацию, оборудование лаборатории, которая может заниматься смежными работами в области неразрушающего контроля. При взаимоотношениях с анализируемой организацией вряд ли существует угроза потери средств, но, все же, на момент исследования организация испытывает недостаток свободных денежных средств.

Неудовлетворительные уровни риска ООО «НК Коми», которые местами можно наблюдать, по моему мнению, связаны с развивающимся характером организации, становлением и закреплением на рынке предлагаемых услуг. Начало исследуемого периода (2013 год) можно было охарактеризовать дефицитом валюты баланса, но принято считать, что в период активного закрепления позиций и развития организации – такая ситуация считается допустимой. Благодаря таким выводам, представилось возможным предложить ряд предложений по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «НК Коми», эти предложения можно применить как в краткосрочном, среднесрочном, а также, в долгосрочном периодах.

Мною было предложено:

- стремиться увеличить объем реализации услуг, так как это позволяет оптимизировать издержки.

- совершенствовать рекламную деятельность, возможно, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение морального климата в коллективе, что в конечном итоге непременно отразиться

на повышении производительности труда и рабочего духа;

- расширение видов деятельности, позволяющее увеличить доход организации. Привлечение новых клиентов за счет предложения совершенно нового способа аттестации, путем дистанционного прослушивания лекций и сдачи экзаменов, подтверждающих тот или иной уровень квалификации специалиста.

- введение системы скидок постоянным пользователям услуг, привлечение, мотивация к сотрудничеству для новых клиентов, расширение базы контрагентов.

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, тщательная организация службы финансового менеджмента и что не менее важное - системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят укрепить его позиции на рынке, обеспечат дальнейшее процветание и эффективную деятельность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) // Собрание законодательства РФ, N32 ст. 3340 от 07.08.2000.

2. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ред. 06.04.2015г.) // Собрание законодательства РФ, 16.02.1998, N 7, ст. 785 // Российская газета, N 30, 17.02.1998.

3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» // Российская газета, N 278, 09.12.2011.

4. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598) // Российская газета («Ведомственное приложение»), N208.

5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)») // ПБД Гарант Эксперт 2014 [Электронный ресурс]: еженед. Пополнение / ООО НПП «Гарант-Сервис».

6. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета, N 34, 1999.

7. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N18023) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N35, 30.08.2010.

8. Правила аттестации персонала в области неразрушающего контроля ПБ03-440-02.Зарегистрированы Минюстом России 17.04.02,регистрационный № 3378.

9. Богатин, Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия: учеб. пособие / Ю.В. Богатин. – М.: ИНФРА М, 2013. – 244 с.

10. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит. Учебник. - 3-е изд., доп. и перераб. Серия "Высшее образование" М.: ИНФРА - М. 2012 год;

11. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 2013 г. – 639с.

12. Шеремет А.Д., Баканов М.И. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи. Учебное пособие. М.: финансы и статистика. 2012 год.

13. Кричевский Н.А. Как улучшить финансовое состояние предприятия // Бухгалтерский учет, 2012 г., №5, стр.48;

14. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. пособие. - 3-е изд. - М.: Эдиториал УРСС, 2011. – 240 с.

15. Леонтьев, В. Е., Бочаров В.В. Финансовый менеджмент. - СПб.: ИВЭСЭП, Знание. 2012. – 520 с.

16. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 6-е изд., перераб. и доп. — Минск: 000 «Новое знание», 2013. — 688 с.

17. Крылов Э. И, Власова В. М. Анализ финансовых результатов предприятия: учеб. пособие; ГУАП. – СПб., 2014. – 256 с.

18. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия, М.: ЮНИТИ, 2012.

19. Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, М.: Маркетинг, 2012.

20. Алтухова, М. В. Как провести анализ финансового состояния предприятия/ М. В. Алтухова // Справочник экономиста. - 2014.

21. Арабян, Э. К. Методика диагностики финансовой устойчивости/ Э. К. Арабян; рец. О. В. Поповой // Аудит и финансовый анализ. - 2013.