



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**На тему «Анализ и оценка финансового состояния предприятия (на примере ЗАО
«Туапсе – связь»)»**

Исполнитель Карагозян Алина Арутовна

Руководитель кандидат экономических наук Шутов Василий Васильевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2017 г.

Туапсе
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы анализа финансового состояния предприятия.....	7
1.1 Понятия и типы финансового состояния.....	7
1.2 Методика анализа финансового состояния.....	11
1.3 Особенности анализа финансового состояния предприятий сферы информационно-телекоммуникационных технологий	14
Глава 2 Анализ и оценка финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь»... 	22
2.1 Организационно – экономическая характеристика предприятия.....	22
2.2 Анализ финансового состояния исследуемого объекта.....	29
2.3 Анализ эффективности деятельности организации	39
Глава 3 Разработка направлений по совершенствованию финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь».....	43
3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.....	43
3.2 Пути увеличения прибыли организации	46
Заключение.....	57
Список использованной литературы.....	61

Введение

Финансовое состояние — основная характеристика финансовой и экономической деятельности организации. Оно определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, дает оценку степени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнёров в финансовых и производственных условиях.

Финансовое состояние может быть трех видов: устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия вовремя совершать платежи, для финансирования своей деятельности, переносить непредвиденные ситуации и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных условиях говорит о устойчивом финансовом состоянии предприятия, и наоборот.

Актуальность данной работы обусловлена необходимостью изучения теоретических и методических аспектов анализа финансового состояния, в целях повышения эффективности деятельности предприятий.

Финансовое состояние является совокупным понятием, которое дает характеристику системой показателей, показывающих наличие и распределение средств, потенциальные и реальные экономические возможности организации. Финансовое состояние устанавливается на конкретную дату.

Положительное финансовое положение — это готовность к платежам, достаточная величина собственного оборотного капитала и его эффективного использования в экономической целесообразности, отчетливое состояние расчетов, наличие устойчивой финансовой базы. Отрицательное финансовое положение определяется неудовлетворительной платежеспособностью, недостаточно устойчивой потенциальной финансовой базой, в связи с неблагоприятными тенденциями в производстве, неэффективным размещением средств, их иммобилизацией, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком.

Экономическое состояние компании определяется составом и

размещением денежных средств, структурой источников этих средств, быстротой оборота капитала, способностью предприятия погашать свои долги в срок и в полном объеме, а также другими факторами. Неоднозначной операцией можно назвать оценку финансового состояния предприятия. Однако, для эффективного решения управленческих задач необходима достоверная и объективная оценка финансового состояния предприятия.

В сегодняшней, сложной экономической ситуации оценивание своего положения на рынке, а также финансового состояния партнеров и конкурентов не позволит совершить многих ошибок в принятии различных управленческих решений, а э тому способствует финансовый анализ.

Теневое решение проблем «освобождения от непомерных долгов» и ситуаций разорения практически всех предприятий-производителей, существует это из-за кризиса экономики и легального бизнеса, из-за существования предприятий-невидимок, которые числятся в реестре, но не имеют ни руководства, ни работников, из-за задолженностей по зарплате, из-за пробелов в законодательстве и неплатежеспособности предприятий.

В процессе анализа финансового состояния совершается: изучение финансово – экономического состояния предприятия, принятие решений по управлению капиталом, управлению денежными потоками, доходами, расходами и прибылью.

Объектом исследования дипломной работы является ЗАО «Туапсе – связь».

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Цель исследования – провести анализ финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь» и разработать направления по ее совершенствованию.

Для достижения цели поставлены следующие **задачи**:

1. Изучить теоретические и методические основы финансового состояния предприятия;

2. Дать организационно – экономическую характеристику предприятия;
3. Провести анализ финансового состояния исследуемого объекта;
4. Разработать направления по совершенствованию финансового состояния предприятия.

Структура дипломной работы обусловлена целью и задачами исследования и включает в себя: введение, три главы, заключение, список использованных источников.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, определяется объект и предмет исследования, раскрываются цель и задачи. В первой главе рассматриваются теоретические и методические основы анализа финансового состояния предприятия. Во второй главе проведен анализ и дана оценка финансового состояния предприятия. В третьей главе представлены направления по совершенствованию финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь».

Информационным обеспечением при написании работы послужили: материалы предприятия (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах).

Теоретической и методической основой работы в частности послужили научные труды Савицкой Г.В., Абдукаримова И.Т., Беспалова М.В., Глазкова М.М. и других авторов из списка используемой литературы.

Методические основы. В исследовании применялись основные методы финансового анализа - горизонтальный, вертикальный, сравнительный, факторный, метод аналитической группировки, метод анализа относительных коэффициентов и другие.

Общий объем работы 61 страница, работа содержит 15 таблиц и 13 рисунков.

Глава 1 Теоретические и методические основы анализа финансового состояния предприятия

1.1 Понятия и типы финансового состояния

Финансовое состояние предприятия - это экономическая категория, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [7, с. 170].

В процессе снабжения, производства, сбыта и финансирования происходит постоянный процесс кругооборота капитала, изменяется структура средств и источников их формирования, наличие ресурсов предприятия и их потребность, изменяется финансовое положение организации.

Под финансовым состоянием понимают способность организации финансировать свою активность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, важными для обычной деятельности организации, разумным их размещением и действенным внедрением, экономическими отношениями с другими физическими и юридическими лицами, платежеспособностью и экономической стабильностью [7, с. 170].

Абдукаримов И.Т. и Беспалов М.В, считают, что «оценка финансового состояния организаций производится на основе показателей, характеризующих имущественное положение и состояние их источников, ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, финансовых результатов, деловой активности.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются оценка и изучение:

- структуры бухгалтерского баланса и показателей имущественного положения;
- платежеспособности и ликвидности;
- финансовой стабильности;
- экономических результатов деятельности»[1, с. 15].

По мнению Глазкова М.М. «при определении экономической устойчивости дается характеристика и оценка правильности управления финансовыми ресурсами.

Устойчивость финансового положения организации складывается в процессе всей его предпринимательской деятельности, благодаря чему считается следствием:

- грамотной реализации текущей, инвестиционной и экономической деятельности;
- рационального проведения учетной, ценовой, налоговой и кредитной политики.

Информационным основанием анализа экономической устойчивости для внешнего пользования считаются данные бухгалтерской отчетности» [3, с.42].

В состав годовой бухгалтерской отчетности при обычном варианте ее формирования включаются следующие формы:

- форма бухгалтерской (финансовой) отчетности (КНД 0710099);
- бухгалтерский баланс (ОКУД 0710001);
- отчет о финансовых результатах (ОКУД 0710002);
- отчет об изменениях капитала (ОКУД 0710003);
- отчет о движении денежных средств (ОКУД 0710004);
- отчет о целевом использовании средств (ОКУД 0710006);
- пример оформления пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность;
- упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность (КНД 0710096);
- упрощенная форма бухгалтерского баланса (ОКУД 0710001);
- упрощенная форма отчета о финансовых результатах (ОКУД 0710002);
- упрощенная форма отчета о целевом использовании средств (ОКУД 0710006)[20].

По мнению Савицкой Г.В. «финансовое положение предприятия может

быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность организации вовремя совершать платежи, финансировать свою деятельность на расширенной базе говорит о его хорошем (устойчивом) финансовом состоянии.

Если говорить о том, что платежеспособность — это внешнее проявление экономического состояния организации, то можно отметить, что финансовая устойчивость — это его внутренняя сторона, которая отражает сбалансированность валютных и товарных потоков, доходов и затрат, средств и источников их формирования.

Финансовая устойчивость организации — это способность хозяйствующего субъекта действовать и развиваться, сохранять равновесие собственных активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантировать его стабильную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в пределах возможного уровня риска» [18, с. 341].

Крейнина М.Н. считает, что «показатели структуры капитала дают возможность изучить уровень риска банкротства организации в связи с использованием заёмных финансовых ресурсов. Данная группа коэффициентов интересует в первую очередь имеющих место быть и вероятных кредиторов организации» [8, с. 115].

Чтобы не позволить организации обанкротиться, нужно знать, как управлять финансами, каким образом должно быть строение капитала по составу и источниками образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую — заемные.

Основная цель анализа — вовремя обнаружить и ликвидировать недостатки в финансовой деятельности, в тоже время обнаруживать резервы улучшения финансового положения организации и его платежеспособности. Вместе с этим нужно решать следующие задачи:

1. На базе изучения взаимосвязи между различными показателями: производственной, финансовой и коммерческой, предоставить оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использования с позиции совершенствования финансового положения предприятия;

2. Спрогнозировать хозяйственную деятельность, экономическую рентабельность исходя из реальных условий функционирования предприятия, наличия собственных и заемных ресурсов и различных моделей финансового состояния при различных вариантах применения ресурсов;

3. Разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на наиболее эффективное применение финансовых ресурсов и улучшения финансового состояния организации.

Для оценки финансового состояния организации нужно использовать систему показателей, которые характеризуют изменения:

- структуры капитала организации по его размещению и источникам образования;
- эффективности и интенсивности использования капитала;
- кредитоспособности и платежеспособности организации;
- запасы финансовой устойчивости организации [5, с. 195].

Организация анализа финансового состояния предприятия основывается, прежде всего, на условных показателях объясняется это тем, что в условиях инфляции абсолютные значения баланса трудно сопоставимы. Относительные показатели финансового состояния анализируемой организации можно сравнить:

- с общими «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- с похожими данными других предприятий, так как это позволяет обнаружить сильные и слабые стороны организации и его возможности;
- с подобными данными за предыдущие годы для исследования тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния организации [5, с. 216].

Тип финансового состояния - это степень возможности организации развиваться в большей степени за счет собственных источников финансирования.

Для оценки финансового состояния организации существует четыре типа

финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Этот тип финансовой устойчивости, которая характеризуется тем, что все запасы организации покрываются за счет собственных оборотных средств, то есть организация не зависит от внешних кредиторов;

2. Нормальная финансовая устойчивость. В таком случае для покрытия запасов организация использует не только собственные оборотные средства, но еще и долгосрочные привлеченные средства;

3. Неустойчивое финансовое состояние, которое характеризуется нарушением платежеспособности;

4. Кризисное финансовое положение. При таком положении организация находится на грани банкротства, потому что денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности [2, с. 150].

1.2 Методика анализа финансового состояния

Методика финансового анализа существует, чтобы обеспечить управление финансовым состоянием организации и оценить финансовую устойчивость его деловых партнеров в условиях рыночной экономики. Она содержит элементы, для внешнего и внутреннего анализа.

Лысенко Д.В. говорит о том, что «изученные методы анализа финансового состояния дают возможность судить и об особенностях аналитической работы. Основываясь на понятия методики - «это совокупность общих приемов и способов исследования» - в ходе исследования выявлено, что, в общем, ряд основных приемов, используемые при изучении финансового состояния организации, идентичны у различных авторов. А вот что касается совокупности конкретных приемов, которые используются для реализации общих приемов, то есть в частном, методики имеют некоторые отличия» [10, с. 201].

Методика экономического анализа предполагает собой целое исследование влияния причин и условий на результаты деятельности компании, с целью улучшения и увеличения эффективности производства.

Под методикой понимается комплекс правил и способов, наиболее рационального выполнения, какой – либо работы. В финансовом анализе методика предполагает собой совокупность аналитических правил и способствованию изучению экономики предприятия, определенным образом подчинённых достижению цели анализа [7, с.101].

Сигидов Ю.И., Кучеренко С.А, утверждают, что «согласно подходу Мельника М.В. практика финансового анализа уже развила методику анализа финансовых отчетов. Методика анализа финансового состояния применяет шесть главных способов:

- горизонтальный анализ (временной) – сопоставление каждой позиции отчетности с предшествующим этапом;
- вертикальный анализ (структурный) – установление структуры финансовых показателей;
- трендовый анализ – соотнесение каждой позиции отчетности с рядом предыдущих периодов и установление тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенного от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов;
- анализ относительных показателей (экономических коэффициентов) – расчет числовых отношений разных форм отчетности, установление взаимосвязей характеристик;
- сравнительный анализ, данный анализ делится на:
 - внутрихозяйственный – сопоставление главных показателей организации и дочерних организаций и подразделений;
 - межхозяйственный – сравнение показателей организации с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми;
 - факторный анализ – исследование воздействия отдельных факторов (причин) на результативный показатель» [19, с. 38].

Анализ финансового состояния предприятия на стадии рассмотрения финансовых отчетов начинается с рассмотрения бухгалтерского баланса, при этом проявляются основные характеристики:

- общая стоимость собственности организации;
- стоимость подвижных и неподвижных средств;
- размер собственных и заемных средств организации и другие.

Проведение горизонтального анализа дает возможность сравнить между собой величины определенных статей баланса в абсолютном и относительном выражении за рассматриваемый период и установить их изменение за данный промежуток.

Вертикальный анализ определяет структуру баланса и показывает динамику ее изменения за рассматриваемый промежуток (год, квартал, месяц).

Сопоставляя отдельные типы активов с надлежащими типами пассивов, определяют ликвидность баланса организации.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации его активами, периодобращения которых в денежную форму отвечает сроку покрытия обязательств.

Таким образом, исследование финансовой отчетности считается предварительным анализом финансового состояния организации, позволяющим судить о его экономической стабильности и характере применения финансовых ресурсов [9, с. 154].

Анализ финансового состояния включает этапы:

1. Раскрытие главных характеристик баланса: оценка общей стоимости имущества, оценка соотношений иммобилизованных и мобильных средств, собственных и заемных средств. Здесь важно соотнести динамику валюты баланса и динамику объема реализации и прибыли;

2. Анализ изменения в составе и структуре активов и пассивов;

3. Оценка платежеспособности с помощью характеристик: коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента промежуточного покрытия и коэффициента текущей ликвидности;

4. Оценка кредитоспособности организации;
5. Оценка финансовой устойчивости организации;
6. Анализ ликвидности баланса [11, с. 265].

По итогам анализа выполняется регулирование баланса, составляется прогнозный баланс и предоставляется оценка перспективной ликвидности организации. Необходимо принимать во внимание, что показатели, которые характеризуют финансовое состояние, будут отличаться по стадиям формирования систем. Указанные выше нормативные значения показателей платежеспособности характерны для стадии развития и начала стадии зрелости систем [22, с. 197].

1.3 Особенности анализа финансового состояния предприятий сферы информационно-телекоммуникационных технологий

В нынешних экономических условиях, деятельность каждого хозяйствующего субъекта и результаты его функционирования является предметом пристального внимания широкого круга участников рыночных отношений (предприятий и частных лиц). На основе имеющейся доступной отчетности и учетной информации, они стремятся оценить финансовое положение предприятия [12, с. 463].

Главным способом для этого служит анализ финансового положения организации, с помощью которого можно объективно оценивать внутренние и внешние отношения анализируемого объекта и по его результатам принять обоснованные решения [16, с. 101].

В информационно - телекоммуникационной компании, финансовый анализ организован на изучении данных о финансовом состоянии и результате деятельности организации, чтобы оценить перспективы его развития.

Основной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, которая связана с принятием экономических решений, которые ориентированы в будущее.

Финансовый анализ в телекоммуникациях дает право оценить:

- 1.Состояние имущества предприятия;
- 2.Степень предпринимательского риска (погашения обязательств перед третьими лицами);
- 3.Достаточность средств, для текущей деятельности и долгосрочных вложений;
- 4.Потребность в дополнительных источниках финансирования;
- 5.Возможность увеличения капитала;
- 6.Обоснованность привлечения заемных средств;
- 7.Целесообразность политики распределения и использования прибыли;
- 8.Рациональность инвестиционных решений и другие.

Современный финансовый анализ в информационно - телекоммуникационных предприятиях, постоянно изменяется под воздействием растущего влияния среды на условия функционирования организации. Однако меняется его целевая направленность: контрольная функция отступает на второй план и внимание акцентируется на переход к обоснованию управленческих и инвестиционных решений, определению направлений вложений капитала и оценке их целесообразности [17, с. 167].

Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н считают, что «метод финансового анализа устроен на расчете абсолютных и относительных показателей, которые характеризуют различные стороны деятельности предприятия и его финансовое состояние. Однако, при проведении финансового анализа важным является не расчет показателей, а умение толковать полученные результаты» [24, с. 115].

В информационно - телекоммуникационном предприятии главной целью финансового анализа является получение небольшого числа центральных (наиболее информативных) параметров, показывающую наиболее объективную и точную картину финансового положения организации, в расчетах с дебиторами и кредиторами, изменения в структуре активов и пассивов, а также прибылей и убытков данного предприятия.

Цель анализа может быть достигнута путем решения

основного взаимосвязанного набора аналитических задач. Конкретизация целей анализа, с учетом организационных, технических, информационных и методических возможностей проведения этого анализа называется аналитической задачей. Важнейшим фактором является количество и качество исходной информации.

Финансовый анализ в информационных телекоммуникациях, является преимуществом высшего звена управленческих структур предприятия, которые способны влиять на формирование финансовых ресурсов и денежных потоков.

Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, в отношении установления цены продукта, размера партии при закупке сырья или поставке продукции, замены оборудования или технологии, должны быть оценены, с точки зрения общего успеха предприятия, характера её экономического роста и роста общей финансовой эффективности [23, с. 247].

Второе требование, которое вытекает из первого, - владение методами финансового анализа. Качественные суждения при решении финансовых задач важны не менее чем количественные результаты. К качественным суждениям относят общую оценку ситуации и стоящих проблем, которые будут определять, как использование тех или иных конкретных методов финансового анализа, так и обоснование его результатов, степень необходимой точности, которых зависит также от определенной ситуации и целей анализа. Для того чтобы обеспечить качественные суждения необходима оценка степени надежности имеющейся информации, также степени неопределенности и риска.

Третье требование - наличие программы действий, которые связаны с установлением конкретных целей для выполнения аналитических работ.

Четвертое требование определяется пониманием ограничений, которые принадлежат аналитическим инструментам, и их влияния на достоверность результатов финансового анализа.

Таким образом, основным моментом для процесса принятия решений о целесообразности новых инвестиций, является определение стоимости капитала.

Теория и практика финансового анализа в информационно - телекоммуникации организации, обладает разнообразным набором способов для расчета данного критерия оценки инвестиций, которые различаются, как методическими подходами к определению стоимости отдельных составляющих капитала, так и информационной базой.

Пятое требование – это расходный процесс анализа и требование сопоставления затрат и результатов, относящихся к выполнению аналитических процедур и минимизации трудовых затрат, при достижении положительной точности результатов расчетов.

Шестое важное условие для эффективного анализа финансовой деятельности, является заинтересованность руководства предприятия в его результатах. Качество анализа финансового состояния зависит от компетентности лица, которое осуществляет управленческое решение в области финансовой политики.

Перед руководством предприятия возникает задача, не овладение этими методами финансового анализа (осуществление профессионального анализа, требует квалифицированного персонала), а использование результатов анализа.

После получения квалифицированной оценки финансового состояния, начальники предприятий всё чаще начинают прибегать к помощи анализа финансовой отчетности. Однако, они, уже не довольствуются констатацией величины показателей отчетности, а рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности средств платежа, нормальных соотношениях собственных и заемных средств, скорости оборота капитала и причины её изменения, типов финансирования некоторых видов деятельности [13, с. 197].

В телекоммуникациях результаты анализа, помогают определить слабые стороны, которые требуют особого внимания. Часто бывает достаточно обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их устранению. Это говорит о том, что финансовый анализ в современных условиях становится элементом управления финансами организации [4, с. 319].

Однако, информационно - телекоммуникационная отрасль является

специфической и имеет ряд особенностей. Отрасль связи является достаточно капиталоемкой, требует большое количество финансовых ресурсов. Из-за высокой конкуренцией, необходимо постоянно увеличивать перечень предоставляемых услуг, внедрять новые технологии. Однако в отрасли телекоммуникации имеется множество рисков разного характера [15, с. 206].

Чтобы минимизировать риски, необходимо следить за меняющимся рынком, учитывать потребности потребителей, и обязательно, анализировать финансовое положение предприятия и вести грамотную политику в части управления ресурсами и в принятии управленческих решений. Стабильное финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Установление его на определенную дату дает ответ на вопрос, насколько правильно компания управляла финансовыми ресурсами, в течение отчетного периода. Но партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности. И так, В.В. Ковалев предлагает программу углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности компании (рис. 1). Ковалев В.В. обращает особое внимание на расчеты порога рентабельности и запасам финансовой прочности.



Рис.1. Программа углубленного анализа финансово-хозяйственной

деятельности компании[6, с.86]

В соответствии с мнением В.В. Ковалева, «анализ финансового состояния компании включает в себя:

1. Оценку структуры капитала и финансового положения имущества, которые в свою очередь делятся на:

- анализ размещения капитала;
- анализ источников формирования капитала.

2. Оценку интенсивного и эффективного использования капитала, в которые входят:

- анализ рентабельности капитала (доходности);
- анализ оборачиваемости капитала;

3. Оценку финансовой устойчивости и платежеспособности, состоящие из:

- анализа финансовой устойчивости;
- анализа ликвидности и платежеспособности;
- оценки кредитоспособности и риска банкротства»[6, с.87].

Система показателей, которая характеризует финансовое положение компании включает в себя: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

1. Показатели ликвидности (платежеспособности) компании. Показатели ликвидности существуют для оценки возможности компании выплачивать свои краткосрочные обязательства. Эти показатели дают характеристику о платежеспособности организации не лишь в настоящий момент времени, но и в случаях чрезвычайных ситуаций;

2. Показатели финансовой устойчивости. Коэффициенты финансовой устойчивости, которые дают характеристику состоянию запасов и обеспеченности предприятия источниками формирования называются абсолютными показателями.

Абсолютная устойчивость обозначает превышение объема собственных оборотных средств над суммой запасов. В современных условиях развития

экономики России этот тип финансовой устойчивости встречается очень редко.

Нормальная устойчивость означает, что сумма собственных оборотных средств не покрывает величины запасов. Это покрытие обеспечивается лишь в том случае, если сумму собственных оборотных средств сложить с суммой заемных средств (долгосрочных). Хорошая устойчивость может гарантировать платежеспособность компании.

Неустойчивое экономическое положение, которое характеризуется нарушением способности производить платежи организации, чтобы восстановить равновесие можно пополнить источники собственных средств и ускорить оборачиваемости запасов.

Кризисное (критическое) финансовое положение означает, что компания является неплатежеспособной и находится на грани разорения, в следствие того, что основной элемент оборотного капитала, а именно – запасы, не обеспечены источниками покрытия [21, с. 120];

3. Относительные показатели деловой активности показывают величину эффективного использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых).

Коэффициент оборачиваемости активов дает характеристику эффективности использования всех видов ресурсов не зависимо, от каких источников они образованы, а именно говорит о том, сколько раз совершился, полный цикл производства и обращения за отчетный период.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует результативность применения собственных финансовых ресурсов компании. Высокое значение показателя показывает, что уровень чистой выручки превышает уровень собственного капитала компании. Низкое значение коэффициента указывает на то, что доля собственных средств предприятия фактически не используется, поэтому целесообразно изменение уровня диверсификации деятельности компании. Оборачиваемость основных фондов, или фондоотдача, характеризует степень применения основных фондов компании.

Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов рассчитывается, как по чистой выручке, так и по затратам на производство, однако расчет оборачиваемости товарно-материальных запасов по затратам на производство более предпочтителен. Величина оборота товарно-материальных запасов по затратам на производство в днях характеризует длительность производственного цикла. Чем выше значение оборачиваемости запасов, тем меньше средств находится в наименее ликвидной форме, тем устойчивее финансовое состояние компании.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует кредитную политику компании и уровень компании финансовых отношений с потребителями продукции. Чем выше показатель этого коэффициента, тем лучше. Это значит, что денежные средства быстро возвращаются от покупателей и могут быть реинвестированы в производственную деятельность компании [25, с. 317];

4.Рентабельность означает доходность компании или предпринимательской деятельности. Данный показатель важен в экономической эффективности производства. Предприятие работает рентабельно не только окупая затраты (ведь каждая компания, производя продукцию, делает определенные затраты), но и получая прибыль (прибыль - это разница между себестоимостью продукции и установленной на нее ценой).

Финансовый анализ позволяет оценить пользователям отчетности, в целях принятия дальнейших управленческих решений, результативной деятельности:

- собственникам, инвестиционную привлекательность;
- инвесторам, состояние производственных и финансовых ресурсов;
- руководителям организации [14, с. 120].

Глава 2 Анализ и оценка финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь»

2.1 Организационно – экономическая характеристика предприятия

Полное официальное наименование – закрытое акционерное общество «Туапсе – связь».

Закрытое акционерное общество «Туапсе - связь» благополучно осуществляет свою деятельность в городе Туапсе и Туапсинском районе с начала октября 1992 года. В самом начале предприятие было основано не только в целях и отрасли «Связь», но и главным образом было призвано решать основную на тот момент проблему такую, как обеспеченность качественными услугами телефонной связи город и район. Для решения данной нелегкой задачи (в «лихих девяностых») предприятие ЗАО «Туапсе - связь» первое в Краснодарском крае произвело приобретение и монтаж цифровых электронных станций типа SI -2000 (производства Словении). Также предприятие создало цифровой транзитный узел, что обеспечило стабильную и качественную связь не только своих покупателей, но и всех абонентов на территории города и района.

В 2006 году предприятие начало изучать новый сегмент рынка – предоставлять своим клиентам телематические услуги связи: широкополосный доступ в глобальную сеть Интернет, услуги передачи данных.

В данный момент сеть связи ЗАО «Туапсе - связь» создана с применением современного телекоммуникационного оборудования ведущих мировых производителей. Чтобы рассчитаться с клиентами за оказание услуг ЗАО «Туапсе - связь» прилагает современную сертифицированную автоматизированную систему расчетов «Интеграл-ОС».

За вклад в создании современного, стабильного и легального бизнеса Закрытое акционерное общество «Туапсе - связь» получило титул «Лучший налогоплательщик России-2006» в рамках международной премии «Лидер экономического развития России», Благодарственным письмом Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 6, Почетной грамотой главы

Туапсинского района.

ЗАО «Туапсе - связь» на сегодняшний день – это стабильно растущее и развивающееся телекоммуникационное предприятие.

На предприятии каждый раз производится постоянное внедрение прогрессивных решений, происходит наращивание технического и кадрового потенциала, осуществляется ориентация на применение высокотехнологичного оборудования. При всем этом компания ЗАО «Туапсе - связь» производит свою деятельность в жестком соответствии с выданными лицензиями.

ЗАО «Туапсе - связь» организация, которая стремится к максимальному удовлетворению запросов клиентов, старается расширить перечень дополнительных видов обслуживания, при общении с покупателями.

Родившись и окрепнув на туапсинской земле, с начала 1992 года по настоящее время ЗАО «Туапсе - связь», видит свое дальнейшее формирование только в неразрывной связи с туапсинцами и своими уважаемыми бизнес - партнерами – всеми теми, кто живет и трудится в нашем благодатном уголке России.

ЗАО «Туапсе - связь» - это стабильно растущее и развивающееся предприятие, которое предоставляет своим клиентам широкий спектр современных коммуникационных услуг на высоком уровне сервиса.

Компания оказывает широкий спектр услуг в сфере «Подключение доступа к интернету».

Вид деятельности компании: интернет - провайдеры, монтаж телефонных сетей, телефоны, радиотелефоны.

Компания стремимся способствовать развитию и процветанию Туапсе и Туапсинского района, стремится создать стабильность и уверенность в завтрашнем дне, которая основана не только на передовых технологиях, но и на умениях и знаниях персонала, его отношении к своим клиентам. С помощью использования традиционных и передовых технологий, обеспечивать клиентам и бизнес - партнерам надежную и современную связь со всем миром.

Основные цели организации:

- внедрение передовых технологий в области телекоммуникаций на всей территории деятельности;
- создание устойчивой репутации современного предприятия, которое предоставляет качественные услуги по доступным ценам, с индивидуальным подходом к каждому клиенту;
- повышение эффективности функционирования предприятия.

Предприятие ЗАО «Туапсе – связь» предлагает следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации):

Основной вид деятельности: 61.10.1 Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи и интернета.

Дополнительные виды деятельности:

- строительство местных линий электропередачи и связи;
- деятельность в области телефонной связи;
- оптовая торговля радио- и телеаппаратурой, техническими носителями информации (с записями и без записей).

Таблица 1

Обзор результатов деятельности организации ЗАО «Туапсе – связь»¹

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	
	2014 г.	2015 г.	тыс. руб.	± %
1	2	3	4	5
1. Выручка	29 918	28 189	-1 729	-5,8
2. Расходы по обычным видам деятельности	29 334	27 525	-1 809	-6,2
3. Прибыль (убыток) от продаж	584	664	+80	+13,7
4. Прочие доходы	157	296	+139	+88,5
5. Прочие расходы	620	531	-89	-14,4
6. Прибыль до уплаты процентов и налогов	121	429	+308	+3,5 раза (+254,5)
7. Чистая прибыль (убыток)	84	398	+314	+4,7 раза (+373,8)

¹Таблица составлена автором по результатам исследования

Для того чтобы проанализировать эффективность деятельности организации, нужно рассмотреть основные финансовые результаты деятельности ЗАО «Туапсе – связь» (табл. 1) за весь рассматриваемый период.

За последний год выручка составила 28 189 тыс. руб. Во время изучаемого периода (31.12.14–31.12.15) годовая выручка заметно уменьшилась (на 1 729 тыс. руб., или на 5,8%).

Прибыль от продаж за 2015 год равнялась 664 тыс. руб.

За анализируемый период (с 31.12.2014 по 31.12.2015) произошло заметное повышение финансового результата от продаж, составившее 80 тысяч рублей.

За рассматриваемое время чистая прибыль увеличилась на 314 тыс. руб.

При изучении расходов по обычным видам деятельности, следует учесть, что предприятие не использовало возможности учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (оказанных услуг, выполненных работ). Поэтому показатель «Управленческие расходы» за отчетный период в форме №2 отсутствует.

На приведенном ниже графике (рис. 2) наглядно показано изменение прибыли и выручки ЗАО «Туапсе – связь» за весь изучаемый период.

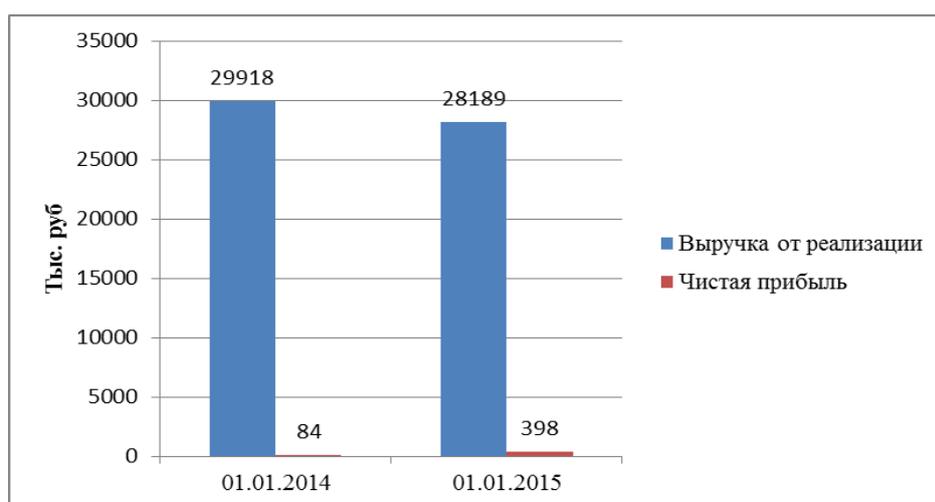


Рис. 2. Динамика выручки и чистой прибыли организации ЗАО «Туапсе – связь»²

²Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

За время своей работы, компания «Туапсе - связь» обрела множество клиентов, построила агентскую сеть и наладила работу со многими российскими магистральными операторами связи.

Каждый клиент получает не только заботу и внимание, но также и помощь в выборе оптимального способа выполнения той или иной задачи. В числе клиентов и партнеров – крупные известные предприятия города, нефтяные и газовые компании, банки, магистральные операторы связи.

Агентскую связь компания построила с организациями ООО «Южный телеком» и ОАО «Межрегиональный транзит телеком».

Главными потребителями компании ЗАО «Туапсе – связь» являются частные лица и корпоративные клиенты.

Для частных и корпоративных клиентов организация предоставляет услуги:

- предоставление местного телефонного соединения;
- предоставление доступа к внутризональному телефонному соединению;
- предоставление доступа к междугородному и международному телефонному соединению;
- предоставление коммутируемого доступа в Интернет.

ООО «Южный телеком» и ОАО «Межрегиональный транзит телеком», наладив агентскую связь, стали поставщиками организации ЗАО «Туапсе - связь». Также поставщиками являются производства технических, электрических приборов.

В городе Туапсе существует три большие основные телекоммуникационные компании ЗАО «Туапсе – связь», ПАО «Ростелеком», ООО «Объединенная сетевая компания» и эти компании конкурируют между собой.

Для определения конкурентоспособности компаний между собой, можно провести анализ услуг и их качество.

Услуги ЗАО «Туапсе – связь»:

- местная телефонная связь;

- междугородняя и международная связь;
- скоростной интернет.

Услуги ПАО «Ростелеком»:

- проводной интернет;
- платное телевидение.

Услуги ООО «Объединенная сетевая компания»:

- объединение офисов;
- доступ по выделенной линии;
- телефонные номера.

Не секрет, что в современном мире огромную роль играет всемирная сеть Интернет, многие люди перестают смотреть телевизор и заменяют его Интернетом, также огромное количество людей отказались от стационарного телефона, так как на смену стационарным телефонам пришли сотовые, в которых также главную роль для каждого второго человека играет Интернет.

Анализируя эту ситуацию можно сделать вывод о том, что услугой населения является Интернет, а главным критерием Интернета является его скорость.

Исходя из этого, можно сказать о том, что ЗАО «Туапсе – связь» является несомненным лидером на рынке телекоммуникационных систем, предоставляя населению скоростной Интернет.

Руководство хозяйственной деятельностью компании ЗАО «Туапсе – связь» осуществляют директор, действующий в соответствии с Уставом и полномочиями, предоставленными заключаемым с ним трудовым договором и доверенностью.

Директор организации несёт персональную ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Учёт и отчётность в компании организуется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Организационная структура ЗАО «Туапсе – связь»:

- администрация (генеральный директор, главный бухгалтер, экономист);

- производственный отдел;
- инженерный отдел;
- транспортный отдел;
- абонентский отдел.

В организационной структуре выделены основные функциональные службы предприятия. Все функции администрации, производства, транспорта и других служб выполняются отдельными работниками. Руководит такими работниками - директор, заместитель директора и главный бухгалтер, которые находятся в прямом подчинении непосредственно у директора компании, также руководят работниками. Таким образом, организационная структура компании ЗАО «Туапсе – связь» является линейной.

У линейной организационной структуры управления существуют преимущества:

- четкость распоряжений и их единство;
- действия исполнителей согласованны;
- простота управления (один канал связи);
- четкость определений ответственности;
- оперативное принятие решений;
- личная ответственность руководителя за конечные результаты деятельности своего отдела.

В деятельности предприятий также проявляется недостатки линейной организационной системы управления:

- высокие требования к руководителям, которые должны быть подготовлены всесторонне, для обеспечения эффективного руководства по всем функциям управления;
- перегрузка информацией, из-за множественных контактов с подчиненными, начальством и сменными структурами.

Директор компании - руководит работой организации; решает главные вопросы и конфликтные ситуации; ведет отчетность и контроль работы организации; несет ответственность за правильное ведение служебной

документации, ответственность за сохранность документов; следит за соблюдением корпоративной политики предприятия, выработанных стандартов и должностных инструкций.

Заместитель директора - контролирует как в финансовом, так и в хозяйственном плане особенности деятельности компании и его проведение, для достижения оптимального использования и материальных и финансовых средств, обеспечивает полезность деятельности всех отделов и сотрудников компании, посредством формирования концепций всех аспектов производства. С помощью методов, которые были введены в недавнее время, старается ускорить получение прибыли.

Главный бухгалтер - организует полный учет предприятия, все аспекты бухгалтерского учета и оценки методов организации бухгалтерского учета на предприятии, формирует все аспекты учетной политики организации в области бухгалтерского учета, с акцентом на максимальную эффективность, принимая во внимание его специфику, организует все виды работы по бухгалтерскому учету, основываясь на современных и передовых методах бухгалтерской, налоговой, хозяйственной и статистической отчетности и другое.

Инженеры - выполняют свою работу с использованием компьютерных технологий, коммуникаций и связи работы в области научно-технической деятельности для проектирования, строительства, информационного обслуживания, организации производства, труда и управления, метрологического обеспечения, технического контроля, производят разработку методических и нормативных документов, техническую документацию, а также в их обязанности входит разработка предложений мероприятий по реализации разработанных программ и проектов и многое другое.

2.2 Анализ финансового состояния исследуемого объекта

Представленный далее анализ финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь» (табл. 2) осуществлен за период 01.01.2014–31.12.2015 г. (3 года).

Данная оценка финансовых показателей осуществлялась с учетом того, что данное предприятия относится к отрасли «Связь» (класс по ОКВЭД – 64).

Таблица 2

Структура имущества ЗАО «Туапсе – связь» и источники его формирования³

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		Абсолютный прирост тыс. руб.	± %
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	на начало анализируемого периода (31.12.2013)	на конец анализируемого периода (31.12.2015)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	19 521	16 820	15 170	78,9	69,4	-4 351	-22,3
в том числе: основные средства	17 994	15 320	13 698	72,8	62,7	-4 296	-23,9
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	5 207	5 743	6 683	21,1	30,6	+1 476	+28,3
в том числе: запасы	196	271	257	0,8	1,2	+61	+31,1
дебиторская задолженность	3 182	3 065	3 316	12,9	15,2	+134	+4,2
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1 656	2 258	2 976	6,7	13,6	+1 320	+79,7
Пассив							
1. Собственный капитал	19 524	18 439	18 669	79	85,4	-855	-4,4
2. Долгосрочные обязательства, всего	147	121	90	0,6	0,4	-57	-38,8

³Таблица составлена автором по результатам исследования

Продолжение таблицы 2

в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства*, всего	5 057	4 003	3 094	20,5	14,2	-1 963	-38,8
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	24 728	22 563	21 853	100	100	-2 875	-11,6

Из показанных в основной половине табл. 2 показателей видно, что в активах организации часть текущих активов составляет одну треть по состоянию на 31.12.2015, а внеоборотных средств – две третьих. За два года активы организации уменьшились на 2 875 тыс. руб. (на 11,6%). Отмечая снижение активов, нужно учитывать, что собственный капитал уменьшился в меньшей степени – на 4,4%. Как положительный фактор следует рассмотреть отстающее понижение собственного капитала сравнительно общего изменения активов.

На диаграмме ниже (рис. 3) показана структура активов организации в разрезе основных групп.

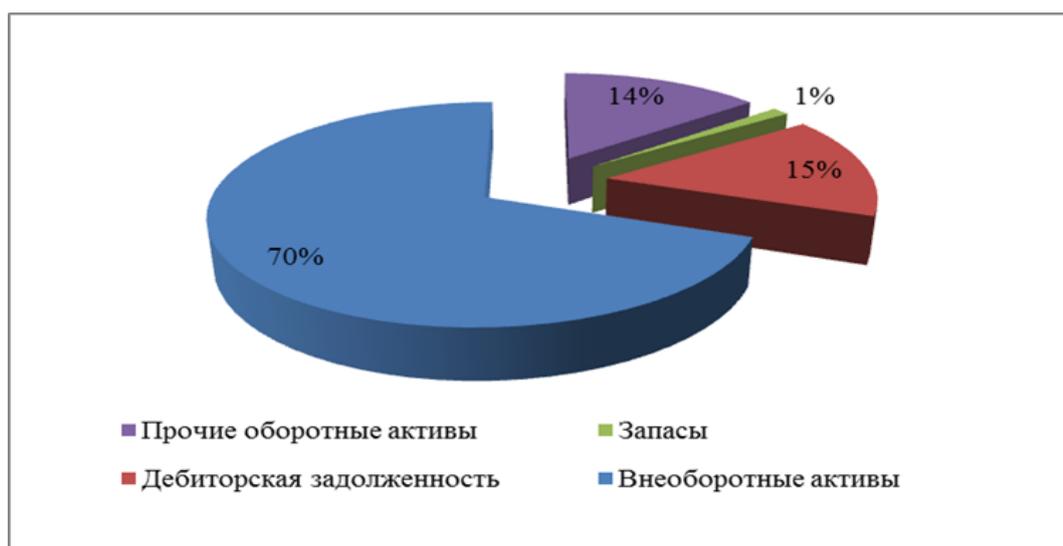


Рис. 3. Структура активов организации ЗАО «Туапсе – связь» на 31 декабря 2015 года⁴

⁴Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

Снижение активов организации связано, в основном, со снижением показателя по строке «основные средства» на 4 296 тыс. руб. (или 97,9% вклада в снижение активов).

В тоже время, в части пассива происходит баланса наибольшее снижение по строкам:

- кредиторская задолженность – 1 671 тыс. руб. (58,1%);
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 855 тыс. руб. (29,7%);
- доходы будущих периодов – 292 тыс. руб. (10,2%).

Положительно изменилась статья баланса «денежные средства и денежные эквиваленты» в активе (+1 305 тыс. руб.).

Собственный капитал организации несильно снизился (до 18 669,0 тыс. руб.; -855 тыс. руб.) за разбираемый период (31.12.13–31.12.15).

Следующим этапом анализа финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь» рассчитывается оценка стоимости чистых активов организации (табл. 3).

Таблица 3

Оценка стоимости чистых активов организации ЗАО «Туапсе – связь»⁵

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	±%
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	на начало анализируемого периода (31.12.2013)	на конец анализируемого периода (31.12.2015)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	19 524	18 439	18 669	79	85,4	-855	-4,4
2. Уставный капитал	127	127	127	0,5	0,6	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	19 397	18 312	18 542	78,4	84,8	-855	-4,4

⁵Таблица составлена автором по результатам исследования

Чистые активы предприятия намного (в 147 раз) превышают уставный капитал по состоянию на 31.12.2015. Это соотношение полностью удовлетворяет требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации, так как оно положительно характеризует финансовое положение. Далее, после того, как определили текущее состояние показателя, нужно обозначить понижение чистых активов на 4,4% за рассматриваемый период. Несмотря на нормальную величину чистых активов относительно уставного капитала, их дальнейшее понижение может привести к ухудшению данного соотношения.

На следующем графике (рис. 4) показана динамика чистых активов и уставного капитала организации.

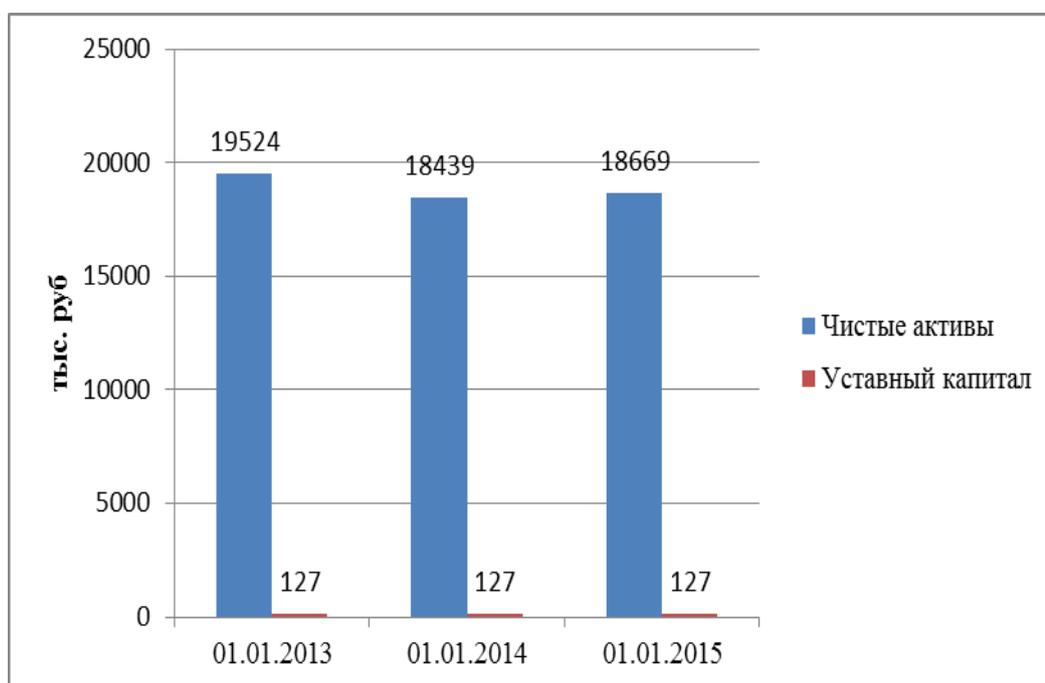


Рис. 4. Динамика чистых активов и уставного капитала организации ЗАО «Туапсе – связь»⁶

Одним из основных анализов финансово-экономического состояния предприятия указывают анализ финансовой устойчивости организации (табл. 4), а характеристикой данной устойчивости являются основные коэффициенты финансовой устойчивости.

⁶Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

**Основные показатели финансовой устойчивости организации ЗАО
«Туапсе – связь»⁷**

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	
1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,79	0,82	0,85	+0,06
2. Коэффициент финансового левериджа	0,26	0,22	0,17	-0,1
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	<0,01	0,28	0,52	+0,51
4. Индекс постоянного актива	1	0,91	0,81	-0,19
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,8	0,82	0,86	+0,06
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	<0,01	0,09	0,19	+0,18
7. Коэффициент мобильности имущества	0,21	0,25	0,31	+0,1
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,32	0,39	0,45	+0,13
9. Коэффициент обеспеченности запасов	0,77	6,42	13,96	+13,19
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,97	0,97	0,97	–

Коэффициент автономии организации на 31.12.2015 составил 0,85. Этот показатель отражает, в какой степени предприятие зависит от заемного капитала. Значение, которое получили, указывает на то, что доля собственного капитала в общем капитале неоправданно высока (85%); к привлечению заемных денежных средств предприятие относится с осторожностью. За анализируемый период (с 31 декабря 2013 г. по 31 декабря 2015 г.) наблюдался ощутимый подъем коэффициента автономии на 0,06.

На диаграмме ниже (рис. 5) проиллюстрирована структура капитала организации.

⁷Таблица составлена автором по результатам исследования

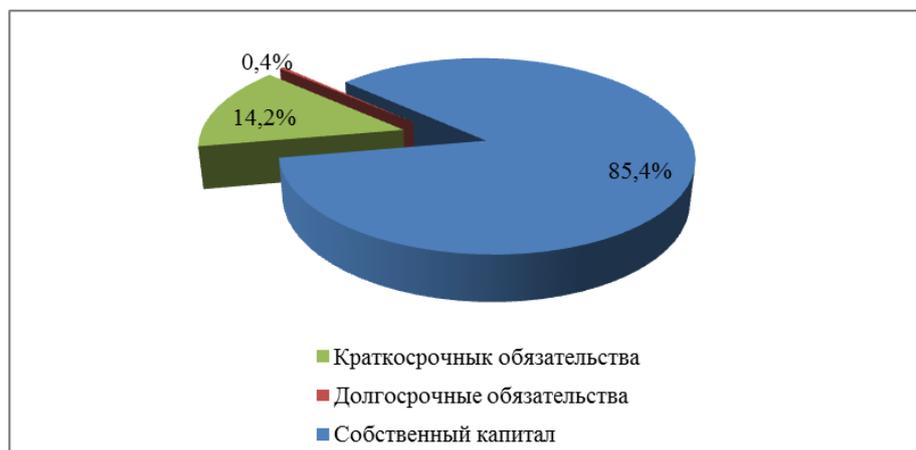


Рис. 5. Структура капитала организации ЗАО «Туапсе – связь»⁸

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 31.12.2015 составил 0,52, не смотря на то, что на первый день разбираемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составлял $<0,01$ (произошло повышение на 0,51). На 31 декабря 2015 г. значение коэффициента является вполне нормальным. В начале изучаемого периода показатель обеспеченности собственными оборотными средствами не соответствовал норме, однако позднее ситуация изменилась.

За весь анализируемый период наблюдалось ошутимоеувеличение коэффициента покрытия инвестиций до 0,86 (+0,06). Показатель коэффициента на 31.12.2015 соответствует норме.

Показатель обеспеченности материальных запасов на конец года (31.12.2015) равен 13,96, однако на первый день изучаемого периода данный показательбыл намного меньше – 0,77 (т.е. имело место увеличение на 13,19). Этот показатель не укладывался в нормативное значение в начале изучаемого периода, но позже стал соответствовать норме. На последний день анализируемого периода (31.12.2015) коэффициент обеспеченности материальных запасов полностью соответствуетнорме.

Ниже на графике (рис. 6) показано изменение основных коэффициентов финансовой устойчивости ЗАО «Туапсе – связь» в течение анализируемого периода (31.12.13–31.12.15).

⁸Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

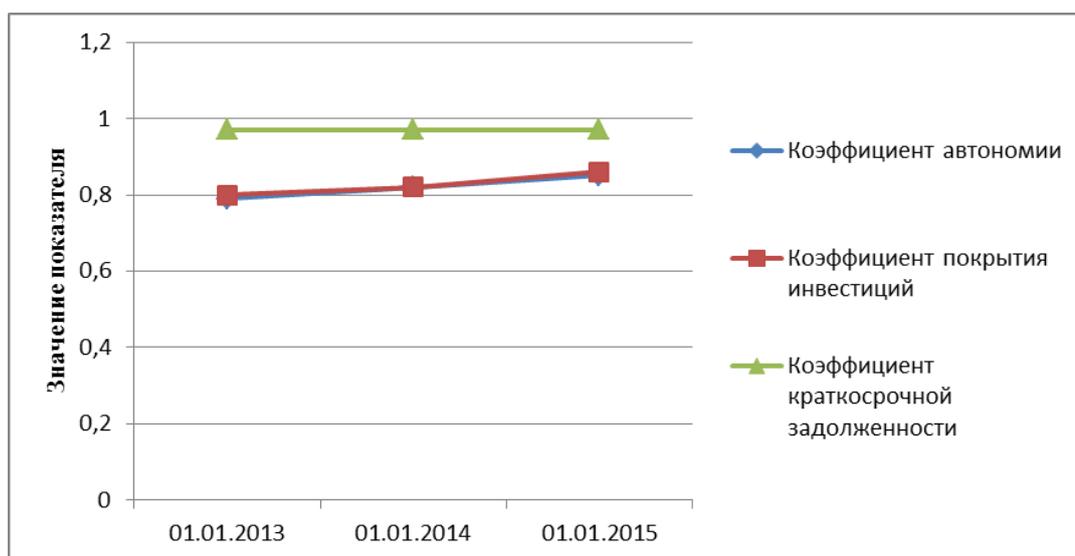


Рис. 6. Динамика показателей финансовой устойчивости организации ЗАО «Туапсе – связь»⁹

Следующей характеристикой финансовой устойчивости организации является анализ по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств (табл. 5).

Таблица 5

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств¹⁰

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*		
	31.12.2013	31.12.2015	на 31.12.2013	на 31.12.2014	на 31.12.2015
1	2	3	4	5	6
СОС ₁ (расчет ведется без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	3	3 499	-193	+1 348	+3 242
СОС ₂ (расчет ведется с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу)	150	3 589	-46	+1 469	+3 332
СОС ₃ (расчет ведется с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	150	3 589	-46	+1 469	+3 332

⁹Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

¹⁰Таблица составлена автором по результатам исследования

Финансовое состояние по данному признаку можно охарактеризовать как абсолютно устойчивое, так как при расчете всех трех коэффициентов на конец периода имеется покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов. Также видно, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за два года улучшили свои значения (рис. 7).

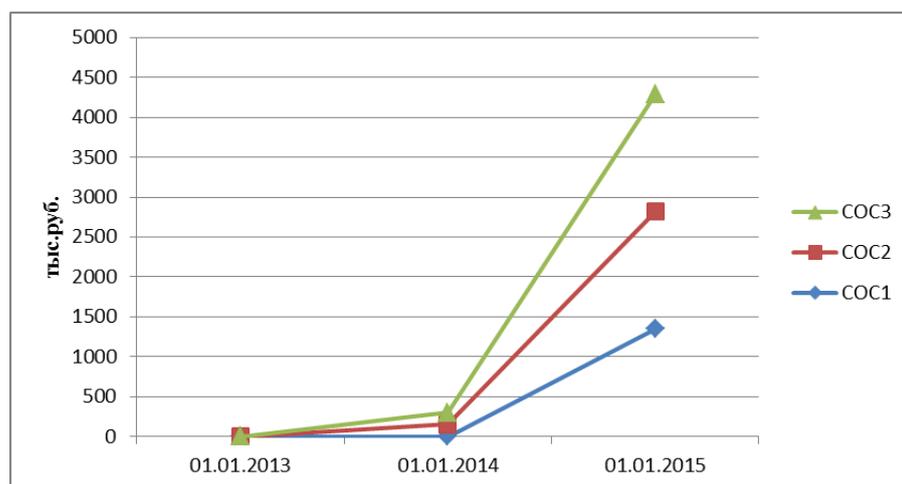


Рис. 7. Собственные оборотные средства организации ЗАО «Туапсе – СВЯЗЬ»¹¹

Важным показателем финансовой устойчивости организации является показатель ликвидности организации (табл. 6).

Таблица 6

Расчет коэффициентов ликвидности организации ЗАО «Туапсе – СВЯЗЬ»¹²

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение показателя
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	
1	2	3	4	5
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,03	1,43	2,16	+1,13
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,03	1,43	2,16	+1,13
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,33	0,56	0,96	+0,63

¹¹Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

¹²Таблица составлена автором по результатам исследования

При анализе коэффициента текущей ликвидности видно, что на конец периода показатель (2,16) соответствует норме. Также за два года коэффициент текущей ликвидности вырос на 1,13.

При том, что нормальным значением коэффициента быстрой ликвидности является 1. В нашем случае его значение составило 2,16. Это говорит о том, что активы достаточно ликвидны (то есть наличности и другие активы можно легко обратить в денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. Однако, в начале изучаемого периода коэффициент быстрой ликвидности не соответствовал норме, но затем ситуация изменилась.

Коэффициент абсолютной ликвидности соответствует норме (0,96 при норме 0,2). В течение изучаемого периода (с 31 декабря 2013 г. по 31 декабря 2015 г.) показатель абсолютной ликвидности вырос на 0,63 (рис. 8).

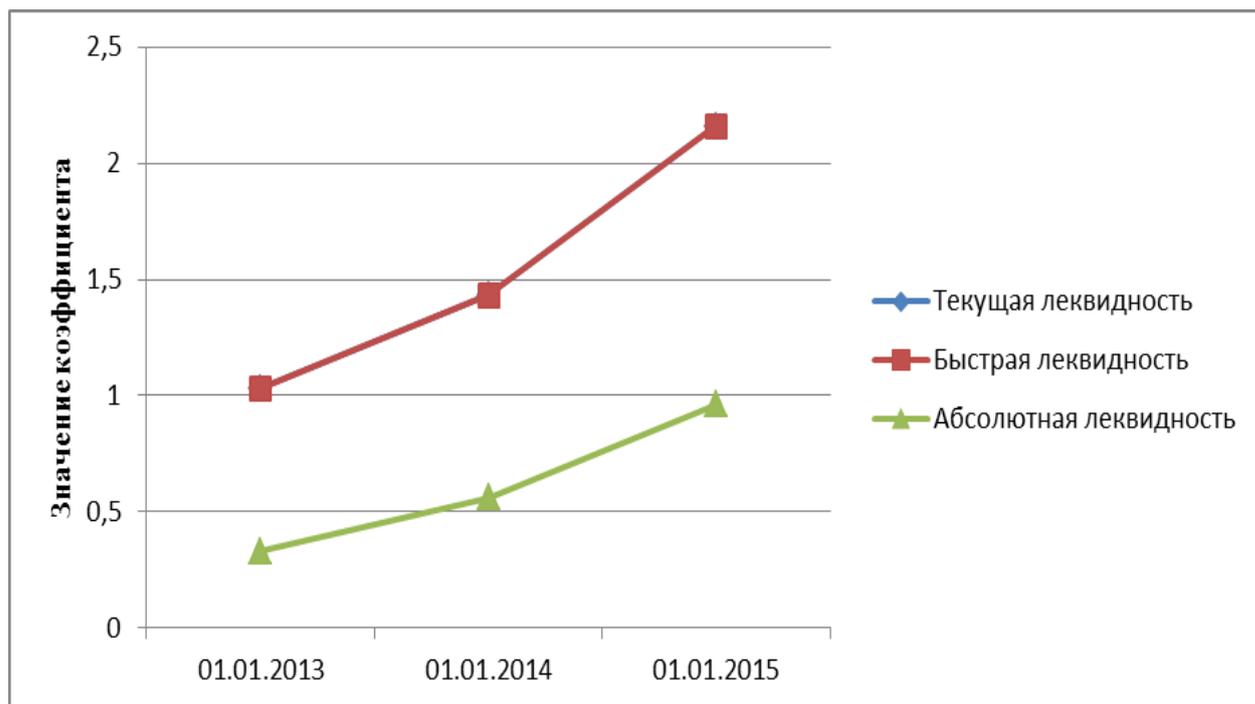


Рис. 8. Динамика коэффициентов ликвидности¹³

На графике видно, что коэффициент абсолютной ликвидности за рассматриваемый период вырос.

¹³Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

2.3 Анализ эффективности деятельности организации

Одним из показателей, влияющих на эффективность деятельности компании, является рентабельность продаж.

Рентабельность продаж (табл.8) используется в качестве основного индикатора для оценки финансовой эффективности компаний, которые имеют относительно небольшие величины основных средств и собственного капитала.

Таблица 8

Анализ рентабельности организации ЗАО «Туапсе – связь»¹⁴

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя	
	2014 г.	2015 г.	коп.	± %
1	2	3	4	5
1. Рентабельность продаж	2	2,4	+0,4	+20,7
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ	0,4	1,5	+1,1	+3,8 раза
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,3	1,4	+1,1	+5 раз
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	2	2,4	+0,4	+21,2
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	–	–	–	–

За данный период предприятие получило как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, следовательно, все три показателя рентабельности за 2015 год, которые приведены в табл. 8 имеют положительные результаты.

Рентабельность продаж за период с 01.01.2015 по 31.12.2015 составила 2,4%. Также, существует положительная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2014 год (+0,4%).

В каждом рубле выручки организации содержалось 1,1 копеек прибыли до налогообложения и процентов к уплате, так как рентабельность,

¹⁴Таблица составлена автором по результатам исследования

рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (ЕВИТ) к выручке организации, за последний год составила 1,5%.

На диаграмме (рис. 10) показана динамика показателей рентабельности продаж.

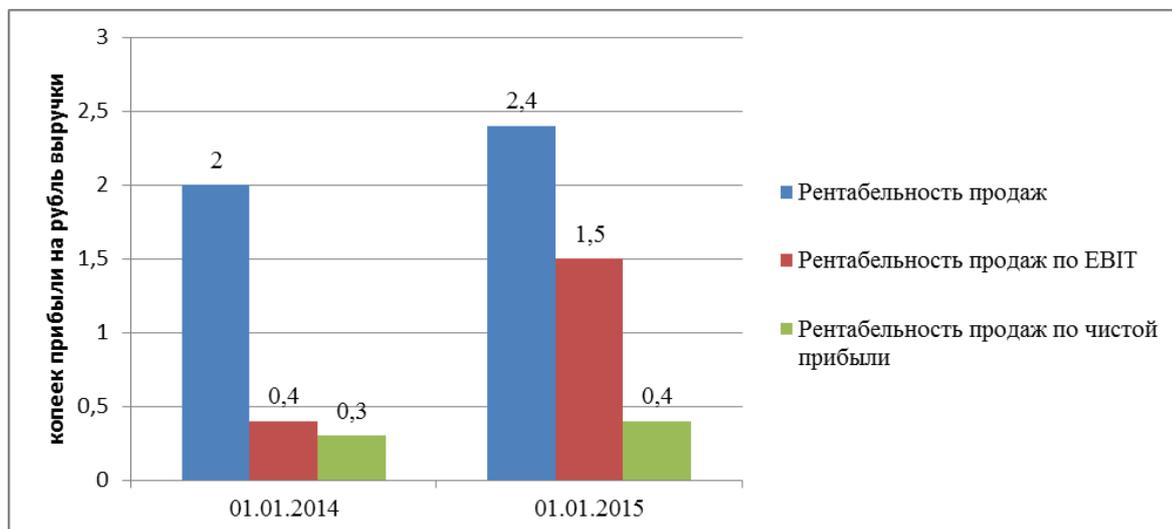


Рис. 10. Динамика показателей рентабельности продаж организации ЗАО «Туапсе – связь»¹⁵

Далее рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов (табл. 9), которые характеризуют скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность денежных средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Таблица 9

Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости) организации ЗАО «Туапсе – связь»¹⁶

Показатель оборачиваемости	Значение в днях		Коэфф. 2014 г.	Коэфф. 2015 г.	Изменение, дн.
	2014 г.	2015 г.			
1	2	3	4	5	6
Оборачиваемость оборотных средств	67	80	5,4	4,6	+13
Оборачиваемость запасов	3	3	121,7	121,7	–
Оборачиваемость дебиторской задолженности	38	42	9,6	8,7	+4

¹⁵Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

¹⁶Таблица составлена автором по результатам исследования

Продолжение таблицы 9

Оборачиваемость кредиторской задолженности	40	32	9,1	11,4	-8
Оборачиваемость активов	288	288	1,3	1,3	–
Оборачиваемость собственного капитала	232	240	1,6	1,5	+8

Расчет показателя показан в днях. Значение показателя равно отношению 365 к значению показателя в днях.

Оборачиваемость активов в среднем за весь рассматриваемый период показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 288 календарных дней. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов в среднем требуется 3 дня.

По проведенному анализу финансового состояния организации ЗАО «Туапсе – связь» можно сделать выводы:

Далее даны основные финансовые показатели ЗАО «Туапсе – связь».

Показатели, которые характеризуют финансовое состояние и результаты деятельности предприятия с очень хорошей стороны:

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (0,52) можно характеризовать с положительной стороны;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- положительная динамика рентабельности продаж (+0,4 процентных пункта от рентабельности 2% за 2014 год);
- идеальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных

оборотных средств;

- за последний год получена прибыль от продаж (664 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+80 тыс. руб.);
- чистая прибыль за 2015 год составила 398 тыс. руб. (+314 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);
- рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) на рубль выручки ЗАО «Туапсе – связь» (+1,1 коп.к 0,4 коп. с рубля выручки за 2014 год).

Показатели финансового состояния организации, имеющие положительные значения:

- доля собственного капитала неоправданно высока (85%);
- чистые активы превышают уставный капитал, однако за весь анализируемый период произошло снижение величины чистых активов;
- положительная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;
- коэффициент покрытия инвестиций имеет нормальное значение (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет 86% в общей сумме капитала организации).

Результаты деятельности ЗАО «Туапсе – связь» негативно характеризует следующий показатель – низкая рентабельность активов (5,2% за последний год).

Глава 3 Разработка направлений по совершенствованию финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь»

3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия

Анализ финансовой деятельности ЗАО «Туапсе – связь» показал, что предприятие имеет проблему низкой рентабельности активов.

Рентабельность активов характеризует отдачу всех активов организации. Показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры капитала.

Рентабельность активов снижается в случаях, если:

- снижается чистая прибыль предприятия;
- растет средняя стоимость основных средств, других внеоборотных активов, а также оборотных активов;
- снижается оборачиваемость активов.

В организации ЗАО «Туапсе – связь» происходит снижение основных средств (табл. 10), из-за этого и снижается рентабельность активов.

Таблица 10

Основные средства ЗАО «Туапсе – связь»¹⁷

Виды основных средств	2013 год	2014 год	2015 год	Изменения в руб.
Здания	621 859,69	599 213,29	575 665,69	-564 194
Сооружения	22 562,56	9 952 087,03	9 400 207,2	+9 377 644,64
Машины и оборудования	9 639 656,41	7 279 603,14	5 235 965,53	- 4 403 690,88
Транспортные средства	28 580,08	-	-	-
Произв. и хоз. инвентарь	12 379,46	-	-	-
Передаточные устройства	9 838 343,13	-	-	-
Другие виды основных средств	17 653,04	27 503,91	25 003,95	7 350,91
Итого	20 181 034,37	17 858 407,37	15 236 842,37	- 4 944 192

¹⁷Таблица составлена автором по результатам исследования

Из табл. 10 видно, что за период 2013 – 2015 г. существенно снизились основные средства: «Здания», «Машины и оборудование» (может быть связано с реализацией части данного имущества, машин и оборудования), это и послужило снижению основных средств, а в следствии и снижению рентабельности активов.

Для роста любого предприятия просто необходимым является высокая эффективность использования основных средств. Фондоотдача может быть повышена в том случае, если увеличится качество эксплуатации основных средств с учетом текущих показателей реализации.

Для повышения рентабельности активов организации можно выделить несколько мероприятий, при использовании которых можно выполнить эту задачу:

- для начала, нужно организовать несколько рабочих смен на предприятии, это значительно позволит сократить периоды простоя оборудования;
- одним из значимых является технический уровень персонала — его нужно повышать, и это также повлияет на сокращение простоев, но уже за счет грамотного использования техники и, как следствие, значительного уменьшения случаев поломки;
- законсервированное оборудование, морально устаревшие производственные мощности, следует реализовать, производственные линии, у которых высокий уровень физического износа придется списать, в результате фондоотдача основных средств станет более эффективным;
- также обязательно нужно выделить средства для введения в эксплуатацию оборудования с более высоким технологическим уровнем, стоит провести и модернизацию уже имеющихся технических ресурсов;
- если учесть, что от объема проданной продукции зависит такой показатель, как фондоотдача основных средств, то есть смысл того, что при мотивации персонала, посредством ввода зависимости уровня заработной платы от количества произведенного товара.

При использовании этих методов, можно получить устойчивый

рострентабельности активов.

Проводя анализ финансового состояния организации ЗАО «Туапсе – связь», были выявлены показатели финансового положения организации, имеющие «хорошие» значения, один из показателей – чистые активы, превышающие уставный капитал.

Однако за весь анализируемый период (2013 – 2015 гг.) произошло снижение величины чистых активов.

Для того чтобы величина чистых активов организации не снижалась ЗАО «Туапсе – связь» нужно применить несколько мероприятий по их увеличению:

- увеличение объемов продаж за счет повышения качества продукции (ЗАО «Туапсе – связь» предлагает своим клиентам интернет «xdsl», но при добавлении услуги Интернета «Оптика» (табл. 11), организация повысит качество своей продукции), поиска новых рынков ее сбыта, оптимизации ценовой политики.

Из табл. 11 можно сделать вывод о том, что Интернет «Оптика» сложнее в установке, но качество Интернета намного лучше, чем «Xdsl».

При предоставлении интернет-связи «Оптика» своим клиентам, организация значительно увеличит объем продаж, это является одним из значительных мероприятий, которое поможет стабильно увеличить чистые активы предприятия.

- осуществление эффективного контроля состояния запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, других активов и пассивов организации;
- выбор и использование оптимальных методов оценки товарно-материальных запасов, начисления амортизации основных средств и нематериальных активов.

В период с 2014 – 2015 год чистая прибыль организации ЗАО «Туапсе – связь» увеличилась (на 314 000 рублей – это больше чем в 4 раза выше предыдущего года). А в период с 2013 года по 2014 год чистая прибыль увеличилась на 81 000 рублей. Можно сделать вывод о том, что чистая прибыль организации с каждым годом растет.

Сравнительный анализ¹⁸

	«Xdsl»	«Оптика»
Плюсы	минимум затрат	способен переносить сигналы на очень высокой скорости
	работает на основе телефонной линии, которая присутствует практически в каждом доме	качественно изготовленный кабель способен передавать информацию без внезапных сбоев или случайных неполадок
		одинаково качественно работает как на прием данных, так и на передачу любой информации
Минусы	при удаленном расположении подстанции провайдера скорость интернета заметно упадет	сложный монтаж оптического кабеля
	к ухудшению качества связи могут привести и погодные условия, которые непосредственно влияют на телефонную линию	требует особого профессионализма при соединении кабеля
	телефонная линия не способна обеспечить стабильной скорости до 100 Мб/с	

3.2 Пути увеличения прибыли организации

Чтобы увеличить капитал организации и получить дополнительный доход ЗАО «Туапсе – связь» может инвестировать свои денежные средства в банк под проценты.

Чтобы наиболее выгодно сделать банковский вклад нужно учитывать несколько параметров:

- надежность (важно выбрать наиболее известный банк с хорошей репутацией, это такие банки, которые гарантируют возвращения средств с процентами);
- величина процента;

¹⁸Таблица составлена автором по результатам исследования

- управляемость денежными средствами – имеет возможность пополнения и не только.

Наиболее популярными банками Туапсе являются СберБанк, ВТБ24, Уралсиб банк.

Для полного представления банков проведем анализ характеристик видов вкладов и величины их процентной ставки (табл. 12).

Для оценки анализа возьмем примерную сумму – 2 000 000 рублей на 1 календарный год, валюту будем хранить в рублях.

Таблица 12

Анализ характеристик видов вкладов и величины их процентной ставки¹⁹

Наименование банка	Виды вкладов	Сумма вклада в рублях	Срок действия	% ставка	Подходящий вариант для ЗАО «Туапсе – связь»
СберБанк	Максимальный	от 1 млн. до 100 млн.	1 – 3 мес.	8,94	-
	Классический	до 100 млн.	от 1 недели до 3 лет	9,29	+
	Пополняемый	от 0 до 100 млн.	от 31 до 366 дней	7,72	+
	Отзываемый	до 100 млн.	от 3 до 366 дней	7,29	+
ВТБ24	Выгодный	от 100 000	от 6 мес. до 3 лет	10,15	+
	Комфортный	от 100 000	от 6 мес. до 3 лет	8,2	+
	Накопительный	от 100 000	от 3 мес. до 3 лет	9	+
Уралсиб	Классический	от 500 000	1 год	9	-
	Накопительный	от 100 000	1 год	8,8	+
	Оптимальный	от 100 000	1 год	8,8	+
	Универсальный	от 5 млн.	1 год	8,5	-

Из табл. 12 видно, что не все виды вкладов подходят предприятию ЗАО «Туапсе – связь».

Следующим этапом рассмотрим, в какой банк будет выгоднее вложить денежные средства (табл. 13).

¹⁹Таблица составлена автором по результатам исследования

Таблица 13

Анализ выгодного вложения денежных средств²⁰

Наименование банка	Виды вкладов	% ставка	Сумма в рублях	Полученная сумма через год в руб.	Прибыль в руб.
СберБанк	Классический	9,29	2 000 000	2 185 800	185 800
	Пополняемый	7,72	2 000 000	2 154 400	154 400
	Отзываемый	7,29	2 000 000	2 145 800	145 800
ВТБ24	Выгодный	10,15	2 000 000	2 203 000	203 000
	Комфортный	8,2	2 000 000	2 164 000	164 000
	Накопительный	9	2 000 000	2 180 000	180 000
Уралсиб	Накопительный	8,8	2 000 000	2 176 000	176 000
	Оптимальный	8,8	2 000 000	2 176 000	176 000

Из табл. 13 видно, что самым выгодным вложением денежных средств будет вложение в банк ВТБ24 на вид вклада «Выгодный». Экономический эффект от вложения составит 203 000 руб.

Применив все мероприятия по улучшению, повышению финансового состояния предприятия и получению дополнительной прибыли, организация ЗАО «Туапсе – связь» будет иметь стабильно положительную динамику финансового состояния, которое характеризует способность предприятия к устойчивому развитию.

Расчет экономической составляющей инвестиционного проекта. Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, сокращение от англ. CustomerRelationshipManagement) — прикладное программное обеспечение для предприятий, была разработана, чтобы автоматизировать стратегии взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для улучшения продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

CRM — модель взаимодействия, основанная на постулате, что центр всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности

²⁰Таблица составлена автором по результатам исследования

предприятия являются меры по обеспечению эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Поддержка этих бизнес-целей включает сбор, хранение и анализ информации о клиентах, поставщиках, партнёрах и внутренних бизнес - процессах предприятия. Функции для поддержки этих бизнес-целей включают продажи, маркетинг, поддержку клиентов.

Внедрение CRM-системы, как и любой другой корпоративной системы в целом, представляет собой инвестиционный проект. Решение о его целесообразности необходимо принимать, руководствуясь оценкой экономического эффекта.

Различные источники (META Group, GartnerGroup, ISM и др.) выделяют следующие основные категории эффектов от внедрения CRM (рис. 11).



Рис. 11. Основные категории эффектов от внедрения CRM²¹

Для определения экономической эффективности и окупаемости инвестиций во внедрение автоматизированной системы управления взаимоотношениями с клиентами в ЗАО «Туапсе – связь», необходимо, прежде всего определить элементы затрат и основные направления, в которые войдут

²¹Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

(рис. 12):

- оценить расходы, связанные с внедрением и определить их соотношение с ожидаемым экономическим эффектом от автоматизации данного проекта (сокращением затрат, повышением производительности и, как следствие, ростом доходов предприятия);
- определить источники и размер прогнозируемого экономического эффекта;
- определить рентабельность инвестиций в данную систему (РИ).

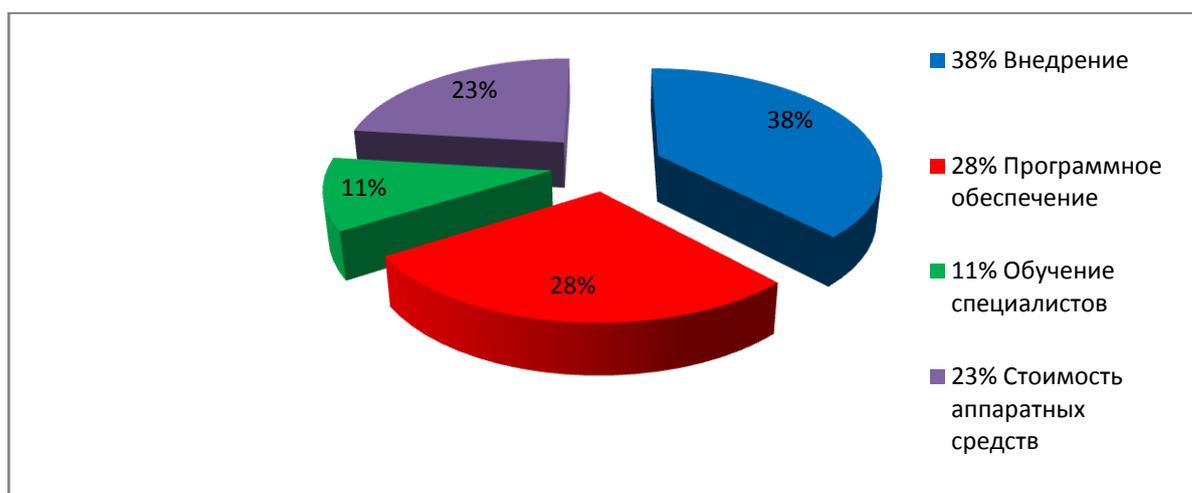


Рис.12.Основные элементы затрат на автоматизацию производства²²

Объем инвестиций в систему CRM складывается из сумм стоимости лицензии (внедрения), программного обеспечения, обучения, доработок и аппаратных средств. В нашем случае для ЗАО «Туапсе – связь» она составит около 192 000 рублей (табл. 14).

Таблица 14

Оценка затрат на внедрение автоматизированной системы CRM²³

Основные статьи затрат	Стоимость (руб.)
Стоимость лицензии (внедрения)	87 000
Программное обеспечение	48 900
Обучение специалистов	19 500
Стоимость аппаратных средств	36 600
Итого	192 000

²²Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

²³Таблица составлена автором по результатам исследования

Рассмотрим более подробно каждую из статей затрат, указанных в табл. 14:

1. Приобретение аппаратного и программного обеспечения. Для установки CRM-системы нового оборудования в ЗАО «Туапсе – связь» удастся обойтись только модернизацией (Upgrade). Для оценки потребностей в оборудовании необходимо определить количество информации, требуемые характеристики доступа к ней и требования выбранной системы CRM;

2. Обучение специалистов. Обучение персонала является не обязательным, но желательным пунктом «программы», это должно проходить одновременно с покупкой и установкой системы. Причем нужно обучать не только менеджеров, которые будут непосредственно работать с клиентами, но также системных администраторов, которые смогут обслуживать техническую часть, а также дорабатывать систему в соответствии с вновь появляющимися потребностями ЗАО «Туапсе – связь»;

3. Внедрение. Это самый сложный процесс, который включает в себя бизнес-анализ и доработку системы под определенные требования заказчика. Внедрение нужно начинать с консультации, по результатам которой происходит выбор конкретной системы и составляется техническое задание, которое предусматривает все необходимые доработки программы, поставку недостающего аппаратного и программного обеспечения. Затем устанавливается система и ее отладка, что требует немало времени. Внедрение также включает в себя устранение выявляемых недостатков системы и проведение консультаций.

Экономический эффект от внедрения системы отношений с клиентами оценивать формально нельзя, так как не существует процесса отношения с клиентами в котором не существовала бы какая-нибудь система (формальная или интуитивная), другое дело когда речь идет об автоматизации системы отношений с клиентами. В этом случае экономическая эффективность этого процесса может быть оценена аналогично оценке эффективности любого процесса автоматизации. В такой формулировке вопроса можно попробовать

оценить CRM-систему.

Каждое предприятие уникально и имеет свою миссию, стратегические задачи, критические факторы успеха (CSF - CriticalSuccessFactors) и, наконец, ключевые показатели производительности (KPI - KeyPerformanceIndicators), невозможно составить единый для всех и окончательный список источников экономического эффекта.

Ниже приведем самые очевидные и более общие для ЗАО «Туапсе – связь» (как организации, работающей в сфере услуг) источники экономического эффекта от внедрения CRM-систем. Это лишь некоторые показатели, которые можно оценить численно. К сожалению, другие источники невозможно оценить с достаточной точностью. Чтобы не увеличивать риск завышенной оценки, такие показатели будут исключены из рассмотрения. Для оценки экономической эффективности внедрения CRM – системы рассмотрим работу в отделе продаж до ее внедрения и потенциальные возможности работы с использованием системы (табл. 15).

Таблица 15

Источники экономического эффекта²⁴

Показатели	До применения системы CRM	После применения системы CRM
Количество менеджеров по продажам	16	16
Количество обслуживаемых клиентов (год)	560	736
Количество клиентов, обслуживаемых одним менеджером по продажам	35	41 (+18 %)
Требования к квалификации персонала	Высокие	Высокие
Средняя заработная плата менеджера, руб.	18 000	18 000

²⁴Таблица составлена автором по результатам исследования

Продолжение таблицы 15

Потери клиентов, с которыми менеджер или сотрудники забыли вовремя связаться	140	5
Сумма продаж, руб./год	3 500 000	4 304 672 (+22%)
Сумма продаж на одного менеджера, руб./год	218 750	269 042 (+22%)
Возможность получения оперативного отчета о продажах	Нет	Есть
Возможность внедрения ISO	Нет	Есть
Взаимозаменяемость менеджеров	Нет	Есть
Накопление более полной информации о клиентах	Нет	Есть
Коллективная работа менеджеров	Нет	Есть
Вероятность удержания клиентов	Нет	Есть
Потери из-за невозможности клиента вовремя связаться с ЗАО «Туапсе – связь»	50 %	80 %
Возможность отсеечения «плохих» и «холодных» клиентов	Нет	Нет
Увеличение количества «вторичных продаж»	30%	63 %

Из табл. 15 очевидно, что в результате внедрения CRM-системы, за счет уменьшения временных затрат на обслуживание клиентов, в результате автоматизации, с тем же количеством сотрудников появляется возможность увеличить объем продаж на 22%. То есть цель организации – увеличение объема продаж на 22% можно реализовать без дополнительного набора сотрудников. Что касается увеличения количества клиентов, обслуживаемых

одним менеджером по продажам, то после внедрения системы один менеджер сможет обслуживать в среднем 41 клиента в год против 35 до внедрения.

Снижение себестоимости обслуживания клиента за счет увеличения производительности при неизменном фонде заработной платы менеджера по продажам, в данном случае рассчитывается очевидным образом. Расчет осуществляется на основе количества сотрудников, которые заняты в данный момент общением с клиентами, фонда оплаты труда упомянутого персонала, его текущей производительности и общего числа клиентов предприятия. Снижение потерь клиентов, с которыми менеджер или сотрудники других подразделений компании забыли вовремя связаться.

Расчет экономического воздействия необходимо производить исходя из стоимости не предоставленных услуг (товаров) или из суммы убытков, понесенных предприятием из-за предъявленных клиентом претензий. В качестве примера для этого крайнехарактерного случая можно рассмотреть потери, которые произошли из-за того, что сотрудник вовремя не оповестил клиента о переносе мероприятия. При отказе от оказания услуг или продажи товаров клиентам, которые некорректно выполняли условия прошлых договоров, значительно уменьшатся потери, такой отказ можно назвать возможностью отсека «плохих и холодных» клиентов.

Таким образом, предполагаемый расчет дохода от внедрения CRM-системы можно посчитать следующим образом: $4\,304\,672 - 3\,500\,000 = 804\,672$ (руб.)

Рентабельность инвестиций (возврат на инвестиции (РИ)) - это финансовый показатель, в основе расчета которого лежит вполне определенная информация. В общем можно ожидать, что любые инвестиции в маркетинг будут приводить кресту прибыли ЗАО «Туапсе – связь», так как они оказывают влияние на клиентов, заставляя их покупать больше. Основная цель функционирования предприятия состоит в том, чтобы получить прибыль, поэтому покупая программное обеспечение в виде CRM-системы необходимо не только вернуть инвестированную сумму, но также получить

дополнительную прибыль. Затраты на инвестиции составляют 192000 руб. согласно табл.14, доход от внедрения составил – 804 672 руб. Произведем расчет возвратных средств: $\Delta_{\text{эффект}} = 804\,672 - 192\,000 = 612\,672$ (руб.)

Поэтому, можно сделать вывод о том, что чистый экономический эффект от внедрения CRM-системы составит 612 672 руб.

Таким образом, CRM-программа приносит существенный экономический эффект, является привлекательной с точки зрения инвестиций для предприятия и при правильном выборе и реализации внедрения является неотъемлемой частью общей системы управления всей коммерческой деятельностью ЗАО «Туапсе – связь» и приводит к повышению лояльности клиента и, в следствие, эффективному управлению взаимоотношениями с клиентами.

Именно поэтому, для оценки комплексного воздействия маркетинговых коммуникаций необходимо оценить взаимосвязь между коммуникациями и продажами.

Программа CRM позволит получить значительный эффект продаж в результате действия маркетинговых коммуникаций (рис.13).

Предлагаемое внедрение CRM системы оказывает большое влияние на коммерческую деятельность организации, которое проявляется:

1. В экономии временных затрат сотрудников отдела продаж при обслуживании одного клиента;
2. В повышении лояльности клиента, из-за целенаправленного и осмысленного воздействия с учетом имеющейся в CRM-системе нужной клиенту информации;
3. В уменьшении расходов на маркетинговые исследования. Предложенная система позволяет компании поддерживать полноценный непрерывный диалог с клиентом, понимать клиента и учитывать историю его запросов в любой точке контакта с тем, чтобы клиент чувствовал, что к нему относятся с максимально возможным вниманием. И, как следствие, удовлетворяя клиента лучше, чем это делает конкурент, компания получает лучшие финансовые результаты.



Рис. 13. Модель формирования эффекта продаж в результате применения программы CRM в ЗАО «Туапсе – связь»²⁵

²⁵Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

Заключение

В данной работе был проведен анализ финансового состояния ЗАО «Туапсе – связь» и дана общая оценка хозяйственной деятельности предприятия, также были выявлены проблемы предприятия и разработаны мероприятия по улучшению финансовой деятельности предприятия и увеличению прибыли ЗАО «Туапсе – связь».

В первой главе выпускной квалификационной работы были раскрыты теоретические и методические основы финансовой состояния предприятия.

Во второй главе данной работы, был проведен комплексный анализ исследуемого предприятия – ЗАО «Туапсе – связь», которая состояла из общей характеристики данного предприятия, анализа и оценки финансовой состояния, оценку стоимости чистых активов, анализ ликвидности, а также анализ рентабельности, расчет показателей деловой активности (оборачиваемости) организации.

В третьей главе были разработаны и экономически обоснованы мероприятия, нацеленные на повышение финансового состояния предприятия и увеличение прибыли.

В процессе написания были рассмотрены основные направления деятельности фирмы, также был обзор результатов деятельности организации ЗАО «Туапсе – связь» и проведен анализ финансового состояния предприятия. Были сделаны следующие **выводы**:

С очень хорошей стороны финансовое состояние и результаты деятельности организации характеризуют такие показатели:

- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (0,52) можно характеризовать как очень хорошее;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности полностью соответствует нормальному значению;

- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- положительная динамика рентабельности продаж (+0,4 процентных пункта от рентабельности 2% за 2014 год);
- идеальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств;
- за последний год получена прибыль от продаж (664 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+80 тыс. руб.);
- чистая прибыль за 2015 год составила 398 тыс. руб. (+314 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);
- рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) на рубль выручки ЗАО «Туапсе – связь» (+1,1 коп.к 0,4 коп. с рубля выручки за 2014 год).

Показатели финансового положения организации, имеющие хорошие значения:

- доля собственного капитала неоправданно высока (85%);
- чистые активы превышают уставный капитал, однако за весь анализируемый период произошло снижение величины чистых активов;
- положительная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;
- коэффициент покрытия инвестиций имеет нормальное значение (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет 86% в общей сумме капитала организации).

Негативно результаты деятельности ЗАО «Туапсе – связь» характеризует следующий показатель – низкая рентабельность активов (5,2% за последний год).

По итогам проведенного анализа финансовое положение ЗАО «Туапсе –

связь» можно сказать о том, что финансовое состояние характеризуется как «хорошее».

В рамках данной работы был сформулирован ряд **предложений** по повышению финансового состояния организации, а именно:

1. Повышение рентабельности активов организации:

-для начала, нужно организовать несколько рабочих смен на предприятии, это значительно позволит сократить периоды простоя оборудования;

-одним из значимых является технический уровень персонала — его нужно повышать, и это также повлияет на сокращение простоев, но уже за счет грамотного использования техники и, как следствие, значительного уменьшения случаев поломки;

-законсервированное оборудование, морально устаревшие производственные мощности, следует реализовать, производственные линии, у которых высокий уровень физического износа придется списать, в результате фондоотдача основных средств станет более эффективным;

-также обязательно нужно выделить средства для введения в эксплуатацию оборудования с более высоким технологическим уровнем, стоит провести и модернизацию уже имеющихся технических ресурсов;

-если учесть, что от объема проданной продукции зависти такой показатель, как фондоотдача основных средств, то есть смысл того, что при мотивации персонала, посредством ввода зависимости уровня заработной платы от количества произведенного товара;

2. Мероприятия по увеличению чистых активов предприятия:

- увеличение объемов продаж за счет повышения качества продукции (ЗАО «Туапсе – связь» предлагает своим клиентам интернет «xdsl», но перейдя на интернет «Оптика» организация повысит качество своей продукции), поиска новых рынков ее сбыта, оптимизации ценовой политики;

- осуществление эффективного контроля состояния запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, других активов и пассивов организации;

- выбор и использование оптимальных методов оценки товарно-материальных запасов, начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;

3. Мероприятия по увеличению прибыли предприятия (разработка этого мероприятия состоит из двух примеров увеличения прибыли предприятия):

3.1. Чтобы увеличить капитал организации и получить дополнительный доход ЗАО «Туапсе – связь» может инвестировать свои денежные средства в банк под проценты.

Для оценки анализа была взята примерная сумма – 2 000 000 рублей на 1 календарный год.

Анализ проекта выявил, что благодаря данному мероприятию объем ожидаемого дохода может составить –203 000 рублей в год, при инвестировании 2 000 000 рублей;

3.2. Проект по введению системы«управления взаимоотношениями с клиентами» (CRM-система)

В результате внедрения CRM-системы, за счет сокращения временных затрат на обслуживание клиентов, в результате автоматизации, при одном и том же количестве сотрудников появляется возможность увеличить объем продаж на 22%.

Предполагаемый годовой экономический эффект от внедрения CRM-системы составит:612 572 руб.

Предложенная система позволяет компании поддерживать полноценный непрерывный диалог с клиентом, понимать клиента и учитывать историю его запросов в любой точке контакта с тем, чтобы клиент чувствовал, что к нему относятся с максимально возможным вниманием. И в результате, удовлетворяя клиента лучше, чем это делает конкурент, компания получает лучшие финансовые результаты.

Список использованной литературы

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб.пособие. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 214с.
2. Алейников А. Н. Предпринимательская деятельность: учеб. - практ. пособие. – М.: Изд-во ООО «Новое знамя», 2013. – 303с.
3. Глазков М.М., Фирова И.П., Петрова Е.Е. Анализ и диагностика Финансово-хозяйственной деятельности: учеб.пособие / М.М.Глазков. – СПб.: Астерион, 2013. – 286с.
4. Зырянов А.В. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке.- Екатеринбург, 2014. -517с.
5. Ковалев В.В., Волхова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. - М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2014. – 424с.
6. Ковалев В.В. Финансы организации (предприятия): учеб. - М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2013. – 352с.
7. Краткий словарь экономиста: учеб.пособие / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 224 с.
8. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. / М.Н. Крейнина. - М.: Дело и сервис, 2013. – 300с.
9. Литовченко В.П. Финансовый анализ: учеб.пособие / В.П. Литовченко. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 216с.
10. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 358с.
- 11.Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.пособие для вузов / Н.П. Любушина. – М.:ЮНИТИ - ДАНА, 2013. – 471с.
12. Мамедов О.Ю. Современная экономика. - Ростов-на-Дону: «Феникс», 2014. -700с.
13. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности:

- учеб. для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. - 324с.
14. Павлова Л.Н. Финансы предприятия. - М.: Инфра-М, 2010. – 176с.
 15. Попов Е.В. Продвижение товаров и услуг. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 320с.
 16. Райзберг Н.К. Курс экономики. - М.: «Феникс», 2015 . – 210с.
 17. Рофе А.И. Экономика труда: учеб. пособие. - М.: КноРус, 2014. -400 с.
 18. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учеб. – 8-е изд., испр. – М.: ИНФРА – М, 2013.– 519с.
 19. Сигидов Ю.И., Кучеренко С.А., Жминько Н.С. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства организаций. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 120с.
 20. Справочная информация: «Формы бухгалтерской отчетности». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32453/ (дата обращения: 15.02.2017)
 21. Торговое дело: Экономика и организация: учеб. /под общ. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. - М.: Инфра - М, 2013. – 256с.
 22. Финансы предприятий / под ред. Н.В. Колчиной. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 447с.
 23. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. Экономика фирмы: учеб. пособие для студентов вузов. - Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 400с.
 24. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: НИЦ Инфра - М, 2013. – 208с.
 25. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 538с.