



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»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент)
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ и оценка деловой активности предприятия строительной сферы и пути ее повышения (на примере ООО «Европейский дом»)»

Исполнитель Горовецкая Юлия Сергеевна

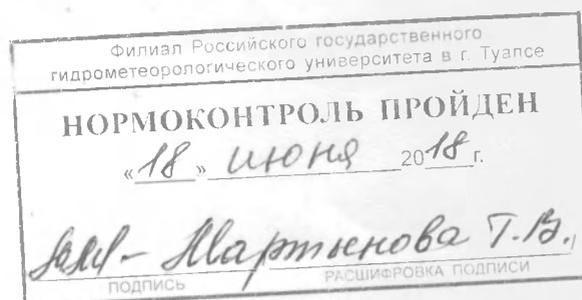
Руководитель к.э.н., доцент Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

« 18 » июня 2018 г.



Туапсе
2018



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»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент)
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ и оценка деловой активности предприятия строительной сферы и пути ее повышения (на примере ООО «Европейский дом»)»

Исполнитель Горовецкая Юлия Сергеевна

Руководитель к.э.н., доцент Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2018 г.

Туапсе
2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы оценки деловой активности предприятия строительной сферы	5
1.1 Сущность и значение деловой активности предприятия как экономической категории	5
1.2 Методика анализа деловой активности	8
1.3 Особенности анализа деловой активности предприятия строительной сферы	13
Глава 2 Анализ деловой активности ООО «Европейский дом»	17
2.1 Техничко-экономическая характеристика исследуемого предприятия .	17
2.2 Анализ оборачиваемости активов и капитала ООО «Европейский дом»	23
2.3 Анализ показателей рентабельности деятельности исследуемого объекта.....	35
Глава 3 Пути повышения деловой активности с целью эффективности деятельности предприятия.....	38
3.1 Рекомендации по формированию политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....	38
3.2 Рекомендации, направленные на повышение эффективности использования денежных средств	42
Заключение.....	44
Список используемой литературы	46
Приложение.....	49

Введение

Результаты деятельности любой хозяйственной деятельности находятся в прямой зависимости от состава, структуры и качества финансовых ресурсов, являющихся по своей сути кровеносной системой, позволяющей обеспечивать жизнедеятельность компании. В современных условиях финансовый аспект хозяйствования является ключевым, как в стратегической перспективе, так и при принятии оперативных (тактических) решений.

Современные методики финансового анализа позволяют обнаруживать «узкие места» в финансовой системе организации, устранять недостатки, отыскивать резервы укрепления финансового состояния и платежеспособности, для того, чтобы своевременно реагировать на негативные возмущения факторов внешней окружающей среды.

Одним из ключевых элементов, характеризующих состояние компании, является оценка уровня деловой активности, позволяющей проанализировать результативность предпринимательской деятельности и эффективность использования ресурсов компании.

Отсутствие объективной оценки использования ресурсов, даже при наличии значительных производственных мощностей и высококвалифицированных трудовых ресурсов, не позволяют организации выбрать наиболее эффективную стратегию развития, результатом чего может явиться проигрыш в конкурентной борьбе.

Таким образом, **актуальность выбранной темы** заключается в том, что уровень деловой активности компании показывает, на каком этапе жизненного цикла она находится, а, отсюда, определить объем ресурсов и выбрать механизм адаптации организации к сложившимся внешним условиям.

Объектом исследования является ООО «Европейский дом».

Предмет исследования выпускной квалификационной работы – основные экономические показатели деятельности предприятия.

Цель работы провести анализ деловой активности деятельности

предприятия строительной сферы ООО «Европейский дом».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- изучить теоретические и методические основы оценки деловой активности предприятия;
- провести анализ структуры и состава оборотных средств предприятия;
- проанализировать эффективность оборотных средств исследуемого объекта;
- рассмотреть пути повышения уровня деловой активности для повышения эффективности деятельности предприятия.

Структурно работа состоит из введения, 3 глав, заключения, списка использованной литературы, приложения, включающих теоретические и аналитические данные предприятия. Введение определяет цель и задачи исследования, а заключение охватывает выводы и предложения по проведенному анализу.

Теоретической и методической основой исследования является научная литература и научные статьи отечественных и зарубежных экономистов, рассматривающих роль деловой активности в структуре экономических результатов предприятия.

Информационной базой для написания выпускной квалификационной работы послужили годовые отчеты о результатах финансово-экономической деятельности ООО «Европейский дом» за период 2016-2017 гг.

Объем работы изложен на 50 листах печатного текста и включает в себя 2 рисунка, 10 таблиц, 24 формул.

Глава 1 Теоретические и методические основы оценки деловой активности предприятия строительной сферы

1.1 Сущность и значение деловой активности предприятия как экономической категории

Оценить финансовое состояние, устойчивость и деловую активность предприятия является одним из первостепенных элементов управления. Итоги данной оценки дают возможность определить позицию предприятия при контактах с представителями всевозможных партнерских групп. Система экономического рейтинга промышленных, торговых, финансовых компаний, базирующаяся на подобной оценке, точно определена. Она имеет фиксированный набор документов, содержащих финансово-экономические показатели, которые в неотъемлемом порядке заверяются независимой аудиторской организацией по результатам года [17, с. 535]. Заключение аудиторской организации, публикуемое в средствах массовой информации совместно с балансовыми отчетами, нужно как для инвесторов, акционеров компании, налоговых инспекций, так и для банков и иных кредиторов.

Стабильность финансового положения организации в условиях экономики рынка обуславливается ключевым образом как раз за счет его деловой активности.

На сегодняшний день есть множество достаточно определений «деловая активность предприятия». Впрочем, все они не всесторонне характеризуют данную категорию.

О деловой активности хозяйствующего субъекта более буквально дает представление В.В. Ковалев. Он полагает, что ее показатели характеризуют «результативность и эффективность нынешней главной производственной деятельности».

Качественными критериями таких показателей, с его точки зрения, являются:

- широта рынков сбыта продукции;

- наличие продукции, поставляемой на экспорт;
- репутация фирмы, которая выражена в известности клиентов, пользующихся его услугами [11, с. 282].

А к количественным критериям деловой активности организации относят:

- уровень выполнения плана (установленного выше стоящей организацией или же самостоятельно) по главным показателям;
- обеспечение заданных темпов их роста;
- степень эффективности использования ресурсов фирмы.

Другие ученые имеют свое мнение на этот счет. С точки зрения С.В. Юркова, показатели деловой активности могут определить, эффективно ли используются средства хозяйствующего субъекта. Достоинством такого определения считается его краткость. Впрочем оно не дает более полную характеристику исследуемой категории.

Также более узкое понятие деловой активности предприятия дали экономисты-финансисты А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин и Е.В. Негашев. Согласно их суждению, она характеризуется лишь только «скоростью оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта». Достоинством такого понятия считается то, собственно что в нем выделен главный фактор деловой активности организации.

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности применения ресурсов. Уровень деловой активности конкретной организации отражает стадии её жизнедеятельности (зарождение, развитие, рост, спад, кризис, депрессия) и демонстрируют степень приспособленности к быстроменяющимся условиям рынка, качество управления. Деловую активность также характеризуют как мотивированный макро- и микро-уровень управления процессом устойчивости хозяйственной деятельности предприятий, который направлен на обеспечение ее позитивной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов, чтобы достигнуть рыночную конкурентоспособность [25, с. 492].

Особо высшую значимость имеют еще и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные управлению организацией: усовершенствование договорной работы, улучшение образования в сфере менеджмента, бизнеса и планирования, расширение вероятностей извлечения информации в сфере маркетинга. Роль анализа деловой активности заключается в формировании экономически аргументированной оценки эффективности и интенсивности применения ресурсов организации и в выявлении резервов их увеличения [23, с. 279].

Впрочем, приведенные выше определения не предусматривают влияние внешней среды на деловую активность хозяйствующего субъекта. Следовательно, это понятие нужно более точно определить. Таким образом, деловая активность промышленного предприятия - это его способность по итогам своей экономической деятельности завоевать прочное положение на рынке при наличии высокого уровня конкурентоспособности и достаточного «арсенала» конкурентных преимуществ.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников. Вследствие этого финансовый анализ деловой активности состоит в исследовании динамики показателей оборачиваемости. Результативность работы организаций характеризуется оборачиваемостью и рентабельностью продаж, средств и источников их образования [12, с. 432]. Значит, показатели деловой активности, которые измеряют оборачиваемость капитала, относят к показателям эффективности бизнеса. Показатели оборачиваемости актуальны для организации согласно следующим причинам:

- во-первых, величина годового оборота средств находится в зависимости от скорости оборота этих средств
- во-вторых, относительный размер условно-постоянных расходов связан с величиной оборота, а значит и с оборачиваемостью: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов;
- в-третьих, ускорение оборота на одной стадии кругооборота

средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Финансовое состояние фирмы, ее платежеспособность находятся в зависимости от того, как быстро средства, которые вложены в активы, могут превратиться в реальные деньги.

На длительность пребывания средств в обороте оказывают воздействие различные внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относят:

– принадлежность к той или иной отрасли (отраслевая принадлежность определяется по преобладающей сфере деятельности, которая установлена по удельному весу доходов, получаемых организацией во всевозможных сферах деятельности) [4, с. 59];

- сфера деятельности предприятия;
- масштаб деятельности предприятия;
- влияние процессов инфляции;
- характер хозяйственных связей с компаньонами.

К внутренним факторам относятся:

- эффективность стратегии управления активами;
- ценовая политика предприятия;
- методика оценки товарно-материальных запасов и ценностей.

1.2 Методика анализа деловой активности

Деловая активность может оцениваться с помощью ряда показателей, потому как является важной характеристикой функционирования коммерческой организации, а, значит, считается объектом экономического анализа. Обобщенно подходы к оценке деловой активности представлены на рис. 1.1.

Оценку деловой активности можно провести при помощи количественных и качественных характеристик. Значит, можно выделить два уровня анализа - по качественным и количественным показателям.



Рис. 1.1. Схема деловой активности предприятия [13, с. 385]

На первом уровне анализируют такие параметры, как широта рынков сбыта, деловая репутация организации клиентов, которые пользуются услугами фирмы, конкурентоспособность производимой продукции, наличие надежных поставщиков и т.д. [14, с. 387].

На втором уровне анализа рассчитываются абсолютные и относительные показатели. При расчете абсолютных показателей более значимыми считаются следующие: объем продаж товаров и услуг, величина прибыли, размер авансированного капитала. Далее сравниваются данные показатели в динамике за конкретные промежутки времени.

Неравенство, которое получило название «золотого правила экономики организации», будет являться оптимальным соотношением между ними, и имеет следующий вид:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\%, \quad (1)$$

где, T_p - прирост прибыли, %;

T_v - прирост выручки от продаж, %;

T_a - прирост величины активов, %.

Исходя из первого соотношения, видно, что прибыль опережает по темпу роста выручку, что свидетельствует об увеличении рентабельности деятельности организации. При выполнении второго неравенства, понятно, что рост выручки опережает рост активов, значит происходит ускорение оборачиваемости последних. Третье соотношение (увеличение величины активов в динамике) свидетельствует о расширении имущественного потенциала. Исходя из «золотого правила» понятно, что прибыль должна возрастать более высокими темпами в сравнении с остальными параметрами. Следовательно, издержки производства должны понизиться, а имущество (активы предприятия) использоваться более рационально. Однако на практике можно наблюдать несоблюдение такой идеальной зависимости [26, с. 256]. Впрочем, не всегда принято воспринимать такое отклонение как негативное, потому что причинами его возникновения являются освоение новых видов продукции (или) технологий, реконструкция или модернизация действующего производства и т.п.

Анализ относительных показателей деловой активности, показывающие эффективность использования ресурсов организации, проводится на втором этапе. К таким показателям относят показатели оборачиваемости и рентабельности средств фирмы. Анализ деловой активности на этом этапе может быть расширен, учитывая специфику организации - отраслевую, продуктовую и др. К примеру, для инновационных компаний соответственно применяют анализ инновационной активности. Разработаны еще и системы показателей, дающие возможность более детально разобрать важные для компании аспекты его деятельности. К примеру, распределение продукции.

Анализ рентабельности является следующей целью при анализе деловой активности. В том случае, если доходы компании, которые она получает от реализации услуг, либо проданных товаров, будут превышать сумму

производственных издержек и являться источником прибыли, размер которой считается достаточным для нормального функционирования предприятия, то компанию можно считать рентабельной [24, с. 536]. Анализ рентабельности показывает способность предприятия приносить доход на вложенный в него капитал.

Характеристика рентабельности предприятия основывается на расчете четырех основных показателей рентабельности капитала, рентабельности собственного капитала, рентабельности основной деятельности и рентабельности продаж. Из всего следует, что, деловая активность – это системная и динамичная характеристика деятельности организации, исследование которой заключается в анализе уровней и динамики различных финансовых коэффициентов [9, с. 224]. Анализ деловой активности, как правило, проводится на двух уровнях качественных и количественных показателей.

Оценивая деловую активность организации, применяют различные методики, значительно отличающиеся друг от друга. В данной работе были исследованы следующие методики:

В первой методике, которую описали Ковалёв В.В. и Волкова О.Н., чтобы провести оценку деловой активности следует просчитать следующие относительные, абсолютные и качественные показатели:

– оценка уровня выполнения планов, норм, нормативов и другие. Для этого нужно провести оценку организации производства в целом, а еще производственных и трудовых процессов, в частности. На базе общепризнанных норм и нормативов выполняется планирование всех технико-экономических показателей работы компании, а также ее структурных подразделений. Данные сведения относят к управленческому учету, значит, считаются конфиденциальными, вследствие этого осуществить этот анализ способны лишь специалисты предприятия.

– оценка динамики развития предприятия. Такая оценка ведется на основе выполнения «золотого правила экономики».

Научный деятель Бочаров В.В. описал вторую методику, при которой оценивая деловую активность, просчитывают следующие относительные, абсолютные и качественные показатели:

- качественные критерии (сбытовая широта рынка, деловая репутация, конкурентоспособность и прочее);
- абсолютные критерии деловой активности (объем продаж, прибыль, величина авансированного капитала);
- показатели оборачиваемости активов и обязательств, а также период их оборота.

Третью методику описали Баканов М. И., Мельник М.В. и Шеремет А.Д. Оценивая деловую активность просчитывают относительные показатели (коэффициенты оборачиваемости активов, внеоборотных активов, оборотных активов, материальных оборотных активов, запасов, дебиторской задолженности, собственного капитала, кредиторской задолженности, а также готовой продукции). Еще нужно просчитать продолжительность оборота дебиторской и кредиторской задолженностей.

При четвертой методике, которую описали Донцова Л.В., Никифоров Н.А. оценка деловой активности полностью идентична части третьей методики, которую описал Бочаров В. В., в которой рассчитывают коэффициенты оборачиваемости активов и обязательств, и период их оборачиваемости. Минус данной и третьей методики в том, собственно что оценивая деловую активность, не учитывают показатели, которые характеризуют эффективность использования ресурсов фирмы и прибыльность за исследуемый период.

В пятой методике деловую активность оценивают посредством расчета показателей рентабельности, которые применяют для экономических расчетов, характеризующих относительную прибыльность продаж, капитала фирмы, основных средств и других внеоборотных активов, собственного капитала. Проводя сравнительный анализ этих методик, можно выделить ограничивающие факторы первый двух, к которым можно отнести:

- сложности расчетов и анализов значительного количества показателей;
- ограниченный доступ внешнему аналитику различных данных, которые нужны, чтобы рассчитать показатели деловой активности;
- отсутствие нормативов и подходящих значений показателей;
- неоднозначная интерпретация отдельных показателей (к примеру, показатели оборачиваемости дебиторской задолженности либо длительности операционного цикла);
- трудность общей оценки состояния фирмы.

Достоинства таких двух методик собственно в том, что они оценивают качественные показатели, показатели, которые характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия и показатели оборачиваемости. Таким образом, предоставляется наиболее полная оценка деловой активности исследуемой компании.

Третья и четвертая методики весьма схожи. В обеих методиках оценка деловой активности предприятия проводится с помощью показателей оборачиваемости активов и пассивов предприятия. Если же учесть значительное число факторов, которые отображают финансовое положение организации, то точность анализа возрастет. Следовательно, недостаток обеих методик собственно в том, что в них не предусматривается влияние на деловую активность организации следующих показателей: рентабельность, фондоотдача, производительность и прочие. Недостаток пятой это то, что в показателях рентабельности не учитываются оборачиваемость активов и пассивов предприятия и длительность операционного цикла, что весьма важно при оценке деловой активности компании.

1.3 Особенности анализа деловой активности предприятия строительной сферы

Деловая активность организации проявляется, преимущественно в

скорости оборота ее средств. Рентабельность фирмы строительной сферы отображает уровень прибыльности ее деятельности. Исследуя уровни и динамику различных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, являющихся относительными показателями финансовых результатов деятельности фирмы, можно провести анализ ее рентабельности деловой активности в целом [29, с. 356].

Показатели деловой активности играют значительную роль при оценке финансового состояния строительной фирмы, потому что скорость оборота средств, то есть их скорость превращения в денежную форму, имеют прямое воздействие на платежеспособность организации. Помимо этого, повышение производственно-технического потенциала фирмы отражается при увеличении скорости оборота средств на других равных условиях [28, с. 360].

Показатели оборачиваемости делятся на две группы:

- коэффициенты общей оборачиваемости капитала
- частные коэффициенты оборачиваемости.

Общую картину о представлении хозяйственной активности компании показывают коэффициенты общей оборачиваемости капитала.

К ним относят показатель оборачиваемости активов, который характеризует эффективность применения организацией ресурсов вне зависимости от источников их привлечения, то есть показывающий, сколько раз в год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, который приносит эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции приносит каждая денежная единица активов.

Коэффициент оборачиваемости рассчитывается следующим образом:

$$\text{Оборачиваемость активов} = \frac{\text{(Объем реализованной продукции)}}{\text{(Стоимость активов)}} \quad (2)$$

Для более детальных выводов об оборачиваемости средств предприятия нужно рассмотреть частные показатели оборачиваемости:

$$\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности} = (\text{Объем реализованной продукции}) / (\text{Стоимость дебиторской задолженности}) \quad (3)$$

$$\text{Оборачиваемость материально-производственных запасов} = (\text{Объем реализованной продукции}) / (\text{Стоимость мат.-произв. запасов}) \quad (4)$$

$$\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности} = (\text{Объем реализованной продукции}) / (\text{Стоимость кредиторской задолженности}) \quad (5)$$

$$\text{Оборачиваемость собств. капитала} = (\text{Объем реализованной продукции}) / (\text{Стоимость собств. капитала}) \quad (6)$$

$$\text{Продолжительность операционного цикла} = \text{Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях} + \text{Оборачиваемость материально-производственных запасов в днях} \quad (7)$$

Показатели оборачиваемости рассчитываются и в днях. Для этого количество дней в году (берут как 360, так и 365) делят на значения, которые получатся в рассмотренных выше формулах.

В целях анализа деловой активности необходимо рассмотреть дебиторскую задолженность, то есть средства, которые причитаются предприятию, но пока им не получены. В составе оборотных средств отображается как задолженность дебиторская, срок погашения которой не превышает год, так и задолженность сроком погашения больше года.

В странах с рыночной экономикой дебиторскую задолженность учитывают в балансе по чистой стоимости реализации, то есть отталкиваясь из такой суммы денежных средств, что будет получена при погашении задолженности. Этот способ предусматривает безнадежные поступления и разного рода скидки. В отечественной отчетности безнадежные поступления возможно условно учесть как задолженность дебиторскую сроком погашения более года.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает в первую очередь контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости считается позитивной тенденцией экономической

деятельности фирмы.

Ускорение оборачиваемости достигается вследствие определения условий оплаты, контроля за сроком погашения дебиторской задолженности и воздействия на дебиторов [7, с. 287].

Контроль за сроками погашения дебиторской задолженности включает в себя упорядочивание дебиторской задолженности по срокам ее проявления. Более популярная классификация учитывает следующую группировку дебиторской задолженности в днях: до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 120 дней, более 120 дней. Критическим значением теоретически считается 90 дней, а задолженность сроком погашения больше 3 месяцев является сомнительной.

Таким образом, деловая активность - это системная и динамичная характеристика деятельности организации.

Глава 2 Анализ деловой активности ООО «Европейский дом»

2.1 Техничко-экономическая характеристика исследуемого предприятия

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Европейский Дом» созданное в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ от 08 февраля 1998 г.

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Европейский дом». Сокращенное наименование Общества: ООО «Европейский дом».

ООО «Европейский дом» - это строительная, частная организация, которая ведет свою деятельность с 1998 г.

Место нахождения Общества: г. Туапсе, ул. Горького, д.12.

В своей деятельности ООО «Европейский Дом» руководствуется указанным выше законом и Уставом общества.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации.

Основными видами деятельности организации являются:

- 1) Быстрое строительство жилых и нежилых зданий;
- 2) Отделка, оформление и ремонт квартир;
- 3) Установка роллетных систем, секционных ворот;
- 4) Установка натяжных потолков и теплых полов;
- 5) Осуществления производственной и хозяйственной деятельности;
- 6) Изготовление мебели только из качественных материалов;
- 7) Производство различных пластиковых и металлоконструкций;
- 8) Осуществление торгово-закупочной деятельности;
- 9) Оказание консультационных и посреднических услуг;

Как юридическое лицо общество является владельцем: имущества, которое передано ему учредителем; продукции, произведенной вследствие хозяйственной деятельности; полученных доходов и иного имущества,

полученного им в результате своей деятельности.

Уставной капитал предприятия составляет имущество общества с ограниченной ответственностью, сформировано за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников, и принадлежит его участникам на праве долевой собственности.

Уставный капитал организации составляет 846000 руб.

Общество учреждено на неограниченный срок.

Устав организации является учредительным документом.

Организационная структура данной организации представлена на рис. 2.1.

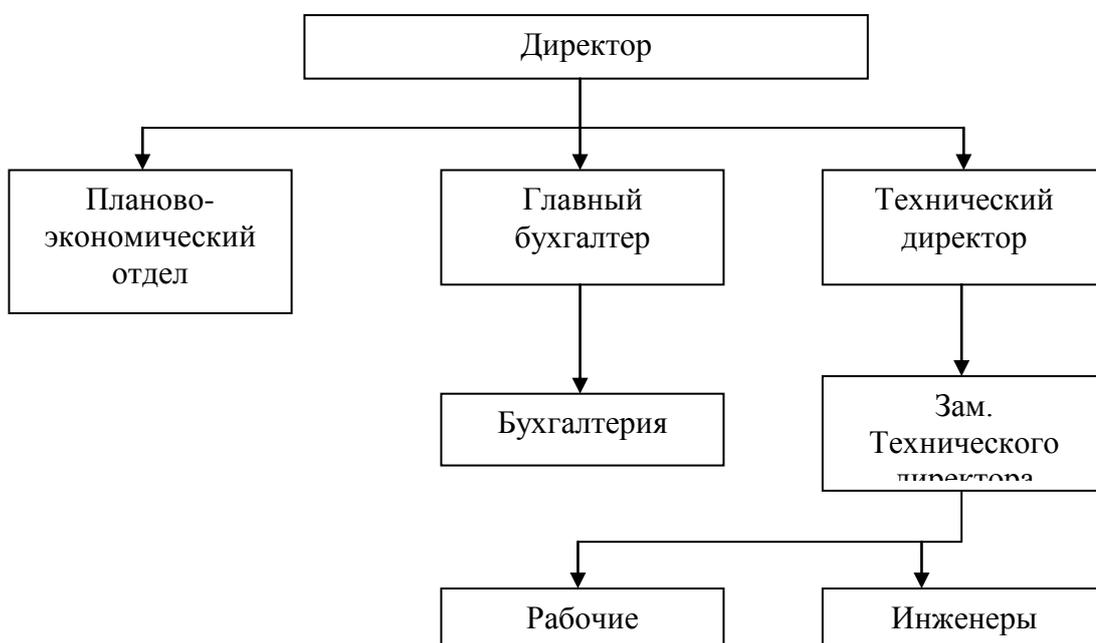


Рис. 2.1. Организационная структура ООО «Европейский дом»¹

Общество имеет одного учредителя в лице директора, который и является высшим исполнительным органом ООО «Европейский Дом». В его компетенции находятся вопросы разработки и реализации целей, политики и стратегии их достижения, рассмотрение и утверждение смет, отчетов и балансов, а также организация и руководство текущей деятельностью компании, распоряжение имуществом и финансовыми средствами Общества с учетом положений об одобрении крупных сделок и сделок с заинтересованностью, открытие в банках расчетного и других счетов. Также

¹ Рисунок составлен автором

нанимает и увольняет персонал, утверждает организационную структуру и штатное расписание, определяет условия оплаты труда, распределяет прибыль и определяет порядок покрытия убытков.

Директор ООО «Европейский дом» должен обязательно соблюдать требования действующего законодательства, руководствоваться требованиями Устава компании, решениями органов управления ООО «Европейский дом», принятыми в рамках их компетенции, а также заключенными договорами и соглашениями.

Осуществление организации бухгалтерского учета, хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и контроля за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия выполняют главный бухгалтер наряду со своим помощником [20, с. 35]. Также учетную политику исходя из структуры и особенностей работы фирмы и необходимости обеспечения его финансовой стабильности.

Планово-экономический отдел выполняет следующие задачи:

- разработка текущих и перспективных планов финансово-хозяйственной деятельности и экономических расчетов к ним;
- обеспечение реализации мероприятий по составлению штатных расписаний структурных подразделений, изменений к ним;
- обеспечение осуществления контроля за соблюдением трудового законодательства, постановлений, распоряжений вышестоящих органов и иных нормативных актов по вопросам оплаты труда;
- оперативное представление информации, предусмотренной нормативными документами;
- участие в проведении экспертизы по определению экономической целесообразности и финансового обеспечения заключаемых договоров;
- улучшение условий оплаты труда и стимулирования труда сотрудников.

Технический директор в содействии с подопечным ему руководителем

обеспечивают процесс технической эксплуатации объектов, а еще находящегося на них оборудования. Помимо прочего следят за своевременным выполнением ремонтных работ, а также наличием необходимых материалов, инструментов, оборудования, которые необходимы для рабочего процесса, обеспечивает технический и финансовый контроль за выполнением поставленных сроков, проверяет качество работы. В случае с производственным процессом – осуществляют проверку качества произведенной продукции.

Если на объекте заканчиваются строительные материалы, инструменты, детали, значит, чтобы продолжить работу, технический директор своевременно обеспечивает ими работников [10, с. 265]. Осуществляют оперативное руководство работой инженеров и рабочих, отвечают за состояние трудовой дисциплины в смене, выполнение сменного задания по всем показателям, соблюдение техники безопасности и противопожарных мероприятий.

Инженеры наряду с рабочими выполняют все, что предусматривает деятельность организации, начиная от изготовления мебели, установки полов, натяжных потолков и секционных ворот до отделки, оформления, ремонта квартир и строительства жилых и нежилых зданий.

Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Европейский дом» представлены в табл. 2.1 (приложение).

Таблица 2.1

Основные технико-экономические показатели деятельности²

Показатели	2016 тыс. руб.	2017 тыс. руб.	Изменения	
			Абс. откл., тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка от реализации услуг	964	1669	705	1,73
Среднесписочная численность работающих, чел.	17	21	3	1,23
Среднегодовая выработка 1 работающего	56,7	79,5	22,8	1,4

² Таблица составлена автором

Продолжение таблицы 2.1

Управленческие расходы	301	610	309	2,03
Среднегодовая стоимость ОПФ	265,2	285,8	20,6	1,07
Себестоимость услуг	784	1829	1045	2,3
Фондоотдача, руб.	3,63	5,84	2,21	1,61
Фондоёмкость, руб.	0,28	0,17	-0,11	6,07
Затраты на 1 руб. реализованных услуг, руб.	0,81	1,095	0,29	1,35
Прибыль от реализации услуг	-121	-770	-649	6,4
Рентабельность, %	-12,5	-46,1	-33,6	3,7

Наблюдается снижение выручки от реализации услуг в 2017 году на 705 тыс. руб. в сравнении с 2016 годом и себестоимости в 2017 на 1045 тыс. руб. соответственно, вследствие чего упала прибыль в 2017 году на 649 тыс. руб. Следовательно, наша организация несет убыток.

Из-за увеличения основных производственных фондов (ОПФ), фирме потребовалось увеличение численности персонала на 4 человека в 2017 году.

По сравнению с предшествующим годом в 2017 себестоимость услуг увеличилась на 2,3%, что связано со значительно возросшими затратами на управленческие расходы в 2017 году на 309 тыс. руб.

$$\text{Среднегодовая выработка 1 работника} = \frac{\text{Выработка от реализации}}{\text{Средняя списочная численность работников}} \quad (8)$$

$$2016 \text{ г.: } 964/17=56,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$2017 \text{ г.: } 1669/21=79,5 \text{ тыс. руб.}$$

Значение данного показателя в 2017 году повысилось на 22,8 по сравнению с 2016 годом из-за увеличения числа работников в отчетном году на 4 человека.

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Выработка от реализации услуг}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}} \quad (9)$$

$$2016 \text{ г.: } 964/265,2=3,63 \text{руб.}$$

2017 г.: $1669/285,8=5,84$ руб.

Увеличение показателя на 2,21 в отчетном 2017 году свидетельствует об интенсивном использовании основных производственных фондов, среднегодовая величина которых в 2017 году в сравнении с предыдущим увеличилась на 20,6 тыс. руб.

$$\text{Фондоёмкость} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}{\text{Выработка от реализации услуг}} \quad (10)$$

2016 г.: $265,2/964=0,28$ руб.

2017 г.: $285,8/1669=0,17$ руб.

На 2017 год этот показатель уменьшился на 0,11 по сравнению с базисным периодом, что также говорит о рациональном использовании основных производственных фондов. Снижение данного показателя говорит о положительной тенденции в развитии организации.

$$\text{Затраты на 1 руб. реализованных услуг} = \frac{\text{Себестоимость услуг}}{\text{Выработка от реализации услуг}} \quad (11)$$

2016 г.: $784/964=0,81$ руб.

2017 г.: $1829/1669=1,095$ руб.

На увеличение этого показателя в отчетном году повлияло повышение себестоимости услуг.

Затраты на 1 руб. реализованных услуг повысились на 1,35% по сравнению с 2016 годом. Дабы снизить затраты на единицу реализованных услуг, нужно задуматься об уменьшении себестоимости и увеличении прибыли предприятия.

$$\text{Прибыль от реализации услуг} = \text{Выработка от реализации услуг} - \text{Себестоимость услуг} - \text{Управленческие расходы} \quad (12)$$

2016 г.: $964-784-301=-121$ тыс. руб.

2017 г.: $1669-1829-610=-770$ тыс. руб.

На 2017 год, видно, что показатель снизился на 891 тыс. руб., что произошло из-за уменьшения объема производства и предоставляемых услуг.

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Прибыль от реализации услуг}}{\text{Выработка от реализации услуг}} \quad (13)$$

$$2016 \text{ г.: } (-121)/964 * 100\% = -12,5$$

$$2017 \text{ г.: } (-770)/1669 * 100\% = -46,1$$

Показатели рентабельности деятельности имеют отрицательное значение, вследствие наличия убытков за весь анализируемый период. Убытки компании выросли в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 33,6 %. Более подробно анализ показателей рентабельности рассмотрен в разделе 2.3 настоящей главы.

2.2 Анализ оборачиваемости активов и капитала ООО «Европейский дом»

Рассчитаем основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Европейский дом» за 2016-2017 гг. в табл.2.2.

Целью анализа оборотного капитала является изучение состава, структуры, динамики и эффективности его использования [2, с. 252]. Для расчёта изменений характеристик оборотных активов составим табл. 2.3.

Таблица 2.2

Основные показатели деятельности ООО «Европейский дом»³

№ п. п	Показатели	Сумма в тыс. руб.	
		2016 г.	2017 г.
1	Выручка от продаж	964	1669
2	Себестоимость	784	1829
3	Управленческие расходы	301	610
4	Прибыль от продаж	-121	-770
5	Бухгалтерская прибыль	-87	-843
6	Чистая прибыль	-71	-671

³ Таблица составлена автором

Снижение чистой прибыли свидетельствует об уменьшении рентабельности фирмы, что связано с возрастанием себестоимости от продаж организации.

Таблица 2.3

Анализ состояния оборотных активов ООО «Европейский дом» на 31 декабря 2016 года⁴

№ п. п	Виды оборотных активов	Сумма тыс. рублей		Удельный вес в %		Изменения		
		На начало 2016 г.	На конец 2016г	На начало 2016 г	На конец 2016 г	Абсолютные, (тыс. руб.)	Темп прироста, (%)	Структурные, (%)
1	Запасы	89	661	7,71	16,27	572	19,66	8,56
1.1	Материалы	89	600	7,71	14,77	511	17,57	7,06
1.2	Расходы будущих периодов	-	61	-	1,5	61	2,1	1,5
2	НДС по приобретённым ценностям	-	8	-	0,2	8	0,28	0,2
3	Краткосрочная дебиторская задолженность	990	2909	85,79	71,6	1919	65,97	-14, 19
3.1	Покупатели и заказчики	990	2909	85,79	71,6	1919	65,97	-14, 19
4	Денежные средства	75	162	6,5	3,99	87	2,99	-2,51
5	Прочие оборотные активы	-	323	-	7,95	323	11,1	7,95
Итого оборотных активов		1154	4063	100	100	2909	100	-

За 2016 год в ООО «Европейский дом» произошло много изменений в финансовой деятельности.

1. Запасы. За анализируемый период запасы увеличились на 572 тыс. руб., на, что очень сильно повлияло возрастание запасов материалов на 511 тыс.

⁴ Таблица составлена автором

руб. (90,77% от общего количества запасов) и расходов будущих периодов на 61 тыс. руб. (9,23% от общего количества запасов). Компания стремится к увеличению производственной базы.

Доля запасов в структуре оборотного капитала за отчётный период составила 16,27 %, что говорит о том, что оборотный капитал сосредотачивается в наименее ликвидной форме и это приводит к замедлению их оборачиваемости.

2. Дебиторская задолженность. В оборотных активах компании дебиторская задолженность существует. За анализируемый период дебиторская задолженность увеличилась на 1919 тыс. руб., что составило 71,6% от всего оборотного капитала, что является наибольшей частью.

3. Краткосрочные финансовые вложения. Этот показатель характеризует финансовую активность организации, отсутствующую в данном отчётном периоде [19, с. 327]. Из этого нужно сделать вывод, что предприятие не вело финансовую деятельность и не производило инвестиционных вкладов.

4. Денежные средства. В анализируемом периоде общая сумма денежных средств организации увеличилась на 87 тыс. руб. - примерно 3,99% от общей суммы оборотных средств. Прирост доли денежных средств говорит о малозначительном увеличении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

За 2017 год доля оборотных активов в общем размере имущества ООО «Европейский дом» немного снизилась с 90,25% до 85,66% (на 4,59%), а внеоборотных активов - увеличилась с 9,75% до 14,34% (на 4,59%), что является небольшим замедлением оборачиваемости активов ООО «Европейский дом» в данном расчетном периоде, однако, в общем, доли оборотных и внеоборотных активов остались на уровне окончания прошлого расчетного периода (2016 года) (табл. 2.4).

1. Материальные запасы. За расчетный период запасы повысились на 165 тыс. руб., что произошло за счёт уменьшения расходов будущих периодов (с 61 тыс. руб. до 26 тыс. руб.). Это значит, что у ООО «Европейский дом» не

возникают расходы, которые относятся к будущим отчётным периодам. Материальные запасы, наоборот возросли, и значительно (на 200 тыс. руб.) и получились на конец расчетного периода 800 тыс. руб. ООО «Европейский дом» осуществляет наращивание производственной базы и это может дать отрицательное воздействие на оборачиваемость оборотных средств.

Таблица 2.4

Анализ оборотных активов ООО «Европейский дом» на 31 декабря 2017г.⁵

№ п. п	Виды оборотных активов	Сумма тыс. рублей		Удельный вес в %		Изменения		
		На начало 2017 г.	На конец 2017 г.	На начало 2017 г.	На конец 2017 г.	Абсолютные, (тыс. руб.)	Темп прироста, (%)	Структурные, (%)
1	Запасы	661	826	16,27	18,44	165	39,66	2,17
1.1	Материалы	600	800	14,77	17,86	200	48,08	3,09
1.2	Расходы будущих периодов	61	26	1,5	0,58	-35	-8,41	-0,92
2	НДС по приобретённым ценностям	8	-	0,2	-	-8	-1,92	-0,2
3	Краткосрочная дебиторская задолженность	2909	3356	71,6	74,93	447	107,45	3,33
3.1	Покупатели и заказчики	2909	3356	71,6	74,93	447	107,45	3,33
4	Денежные средства	162	30	3,99	0,67	-132	-31,73	-3,32
5	Прочие оборотные активы	323	267	7,95	5,96	-56	-13,46	-1,99
	Итого оборотных активов	4063	4479	100	100	416	100	-

Доля запасов в структуре оборотных активов за расчетный период возросла на 2,17 %, что считается отрицательным фактором, и говорит о том,

⁵ Таблица составлена автором

что оборотные активы могут приобрести менее ликвидную форму и это приведет к снижению их оборачиваемости.

В структуре материальных запасов за расчетный период случились следующие перемены. Увеличилась доля материалов (на 3,09%).

2. Дебиторская задолженность. В оборотных активах ООО «Европейский дом» в этом расчетном периоде есть краткосрочная дебиторская задолженность. На выбранном этапе она равняется 3356 тыс. руб. Повышение отвлеченных средств, а именно краткосрочной дебиторской задолженности, как следствие, снижает ликвидность оборотных средств, но еще свидетельствует об увеличении спроса на продукцию (услуги), которая в частности отпущена под коммерческий кредит. Вся дебиторская задолженность, является задолженностью покупателей и заказчиков.

Повышение дебиторской задолженности (на 447 тыс. руб.) негативно отражается на платежеспособности ООО «Европейский дом» и снижает его финансовую устойчивость.

3. Краткосрочные финансовые вложения. В данном расчетном периоде, как и в прошлом, нет показателя краткосрочных финансовых вложений. На основании этого следует сделать вывод, что ООО «Европейский дом» занимается только производственной деятельностью и не инвестируется своими капиталами; можно предположить, что ООО «Европейский дом» считает свое производство рентабельнее, чем возможные капиталовложения [21, с. 293].

4. Денежные средства. В расчетном периоде общий размер денежных средств ООО «Европейский дом» уменьшилась на 132 тыс. руб. (с 162 до 30 тыс. руб.). Это изменение является негативным, т.к. оно очень глобально влияет на общую ситуацию. Снижение доли денежных средств свидетельствует о значительном уменьшении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости [22, с. 639].

Понижение денежных средств произошло за счёт расчётного счёта (с 152 до 20 тыс. руб.). Можно сделать предположение, что денежные средства

затрачены на покупку материалов или направлены на покупку нового оборудования и усовершенствование производства.

За отчетный период с 2016 по 2017 год возросло общее количество запасов (с 661 до 826 тыс. руб.), на что повлияло переменное увеличение расходов будущих периодов (с 0 до 26 тыс. руб.), доля расходов будущих периодов в оборотных активах за анализируемый период снизилась (с 1,5% до 0,58%). Объем материалов за отчетный период увеличился (с 600 до 800 тыс. руб.), что свидетельствует об их не полном потреблении. На конец 2017 года можно выявить скачек роста расходов будущих периодов (до 61 тыс. руб.), это сказалось на общем возрастании запасов. Величина материальных запасов возросла примерно в 9,3 раза, а их доля - почти в 2,3 раза. Это свидетельствует о том, что оборотные активы переходят в более неликвидную форму и это влечет за собой снижение их оборачиваемости.

С 2016 по 2017 год дебиторская задолженность существенно увеличилась. В оборотных активах ООО «Европейский дом» за весь расчетный период имеется только краткосрочная дебиторская задолженность, что расценивается положительно и обусловлено сбытовой политикой ООО «Европейский дом». Дебиторская задолженность выросла с 990 тыс. руб. до 3356 тыс. руб. (2017г.), в целом её изменения носят возрастающий характер. Доля дебиторской задолженности в общем размере оборотных средств незначительно снизилась (с 78,76% до 74,93%).

Увеличение дебиторской задолженности может говорить об изъятии средств из оборота и уменьшении эффективности их пользования, о повышении периода расчёта с покупателями и ухудшении сбытовой политики, но в этом случае имеет место быть характерный рост выручки от продаж с 964 тыс. руб. (2016г.) до 1669 тыс. руб. (2017г.). Можно сделать вывод, что по сравнению с выручкой от продаж дебиторская задолженность растет не значительно, но медленнее, вследствие увеличения спроса на рынке и характерной хозяйственной политики самого ООО «Европейский дом» в отношении оборотных средств.

Обобщенная сумма денежных средств ООО «Европейский дом» с 2016 по 2017 год менялась не равномерно и была на пониженном уровне. Рассматривая то, что ООО «Европейский дом» не имеет отношение к инвестированию, это расценивается отрицательно и означает недостаток инвестиционных источников ликвидных средств. На протяжении периода с 01 января 2016 по 31 декабря 2017 года доля денежных средств в общем объеме оборотных средств то повышалась 3,99%, то понизилась до 0,67% в общем объеме оборотных средств. Уменьшение доли денежных средств может снизить ликвидность оборотного капитала и его оборачиваемость.

Структурные изменения долей в общем размере оборотных средств выражены увеличением доли запасов (с 7,74% до 18,44%) и снижением доли краткосрочной дебиторской задолженности (с 78,76 до 74,93%). Это зависит от увеличения деловой активности ООО «Европейский дом» и размера производства.

Актуальный этап в процессе оценки финансовой устойчивости компании - анализ оборачиваемости, показывающей эффективность применения активов. Показатели оборачиваемости - показатели эффективности конкретно оборотных средств, потому оборачиваемость рассчитывается в основном только по текущим активам компании [3, с. 258].

Изменение показателей оборачиваемости за расчетные периоды можно выразить в следующей таблице (табл. 2.5).

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительности их оборота:

1) Оборачиваемость за расчетные периоды растет на 0,13 и на 0,56 оборота соответственно, что можно считать хорошей тенденцией, и это говорит о повышении темпов производства, сбыта, росте эффективности использования ресурсов, общей рентабельности производства, также об уменьшении нестабильности финансового состояния ООО «Европейский дом», т.к. оборачиваемость роста из-за повышения выручки [16, с. 168].

2) Длительности оборота - это расшифровка показателя

оборачиваемости, она характеризует, за какое количество дней оборотные активы совершают полный цикл [30, с. 328].

Если в 2016 году период одного оборота находится в параметрах 51 месяца, то за 2017 год он равняется почти 33 месяцам.

Таблица 2.5

Показатели оборачиваемости оборотных активов и кредиторской задолженности ООО «Европейский дом»⁶

Показатель	Значение показателей	
	2016 г.	2017 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (количество оборотов в год)	0,24	0,37
Период одного оборота оборотных активов (дни)	1538,38	979,53
Коэффициент оборачиваемости запасов (количество оборотов в год)	1,46	2,02
Период одного оборота запасов (дни)	250,27	180,64
Период одного оборота дебиторской задолженности (дни)	1101,44	733,94
Период одного оборота денежных средств (дни)	61,34	6,56
Рентабельность оборотного капитала (%)	-1,75	-14,98
Период одного оборота кредиторской задолженности (дни)	402,8	355,4

3) При увеличении скорости оборачиваемости не осуществляется дополнительное вовлечение оборотных средств для обслуживания производства, т.е. проистекает не перерасход, а возврат средств в оборот.

2. Коэффициент оборачиваемости запасов:

4) Скорость оборота товарно-материальных запасов считается одним из главных критериев, оказывающих большее влияние на общую оборачиваемость оборотного капитала. Период обращения запасов - это усредненный период времени, нужный для перевоплощения сырья в готовую продукцию и дальнейшей продажи [27, с. 289].

За 2016 год оборачиваемость запасов составила 1,46 оборотов в год, а за 2017 год оборачиваемость запасов увеличилась в 1,38 раза (с 1,46 до 2,02) -

⁶ Таблица составлена автором

меньше, чем общая оборачиваемость оборотных активов, можно сделать вывод об уменьшении темпов производства, неэффективном использовании запасов и нерациональной хозяйственной политике в области покупки материалов.

5) Из-за увеличения оборачиваемости запасов понижается и период одного оборота. Что считается хорошим изменением и показывает то, что ООО «Европейский дом» правильно пользуется ресурсами. Оборотные активы фокусируются в более ликвидной форме, и это приводит к увеличению скорости их оборачиваемости и получению прибыли.

3. Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности и денежных средств:

6) Период погашения дебиторской задолженности - это соотношение длительности расчетного периода к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности.

В 2016 году период погашения дебиторской задолженности - это 1101,44 дня. За 2017 год период погашения дебиторской задолженности значительно снизился, вследствие этого, повысилась её оборачиваемость. Это показывает увеличение коммерческого кредита, предоставляемого ООО «Европейский дом», о невозвращении отвлечённых средств в оборот и главное об замедлении процесса расчёта за проданную продукцию, что считается отрицательным изменением, вследствие чего, понижается ликвидность оборотных средств.

7) Период оборота денежных средств в 2016 году составил 61,34 дня. В 2017 году период оборота денежных средств снижается до 6,56 дней, что можно представить как хорошее изменение и увеличение эффективности пользования денежных средств, но доля денежных средств в оборотных активах очень мала (ниже 4%), чтобы считать это значимым.

4. Расчет рентабельности оборотного капитала:

8) В 2016 году рентабельность оборотного капитала составила - 1,75%. В 2017 году рентабельность оборотного капитала значительно снизилась (с - 1,75% до - 14,98%), что является очень плохой тенденцией и сообщает об уменьшении общей эффективности его функционирования, понижении отдачи

от пользования оборотных средств, а также о нерациональном использовании оборотного капитала.

При проведении анализа деловой активности в этой части необходимо сравнить величину дебиторской задолженности с кредиторской задолженности, так как для финансового положения компании очень важно, чтобы дебиторская задолженность не превышала кредиторской [15, с. 352].

5. Коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности:

В 2016 году период погашения кредиторской задолженности составил 402,8 дней, а в 2017 году он снизился на 47,4 дней, то есть наблюдается повышение оборачиваемости кредиторской задолженности. Это говорит о том, что замедлился процесс расчета ООО «Европейский дом» с кредиторами.

$$\text{Средняя величина} = (\text{Величина кредиторской задолженности н. г.} + \text{Величина кредиторской задолженности на к.г.})/2 \quad (14)$$

$$2016 \text{ г.: } (995000+1133000)/2=1064000$$

$$2017 \text{ г.: } (1133000+2117000)/2=1625000$$

$$\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина кредиторской задолженности}} \quad (15)$$

$$2016 \text{ г.: } 964000/1064000=0,906$$

$$2017 \text{ г.: } 1669000/1625000=1,027$$

$$\text{Период одного оборота кредиторской задолженности (дни)} = \frac{365}{\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности}} \quad (16)$$

$$2016 \text{ г.: } 365/0,906 = 402,8$$

$$2017 \text{ г.: } 365/1,027 = 355,4$$

В результате проведения анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей, выявили, что в отчетном 2017 году сумма дебиторской задолженности превысила сумму кредиторской на 1239 тыс. руб.,

а период погашения дебиторской задолженности, составивший 733,94 дня превысил период погашения кредиторской задолженности, который равен 355,4 дня, в 2017 году почти в два раза. Это негативно сказывается на текущем финансовом положении организации, поскольку предприятие не имеет достаточно средств, чтобы погасить свои обязательства. Возникновение такой значительной дебиторской задолженности связано с предоставлением заказчикам отсрочек платежей. Организация должна объективно оценить свои возможности кредитовать заказчиков в таких размерах, которые не приведут к недостатку средств для своих нужд [6, с. 86]. В целях снижения дебиторской задолженности можно прибегнуть к методу ABC-анализа для более объективной оценки градации должников.

Для более полной оценки уровня деловой активности рассмотрим состав, структуру и динамику собственного и заемного капитала (табл. 2.6 – табл. 2.7), посредством горизонтального и вертикального анализа.

Таблица 2.6

Динамика состава собственного и заемного капитала за 2016-2017 гг.

Горизонтальный анализ⁷

	Сумма тыс. рублей		Удельный вес в %		Изменения	
	На 2016 г.	На 2017 г.	На 2016 г.	На 2017 г.	Абсолютные, (тыс. руб.)	Относительные (%)
Собственный капитал						
Уставный капитал	846	846	86,15	86,68	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	176	176	17,92	18,03	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-40	-46	-4,07	-4,71	-6	15
Итого:	982	976	100	100	-6	15

⁷ Таблица составлена автором

Продолжение таблицы 2.6

Заемный капитал						
Заемные средства	2648	3617,3	55,57	76,1	969,3	36,59
Кредиторская задолженность	2117	1133	44,43	23,9	-984	46,48
Доходы будущих периодов	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-	-	-	-
Итого:	4765	4750,3	100	100	-14,7	83,07

Таблица 2.7

Вертикальный анализ⁸

Показатели	Значения показателей		Доля в структуре баланса, %	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
ПАССИВ	5747	5726,3	100	100
Собственный капитал				
Уставный капитал	846	846	14,72	14,77
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-	-
Резервный капитал	176	176	3,06	3,07
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-40	-46	-0,696	-0,803
Итого:	982	976	17,08	17,04
Заемный капитал				
Заемные средства	2648	3617,3	46,07	63,16
Кредиторская задолженность	2117	1133	36,83	19,78
Доходы будущих периодов	-	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-	-
Итого:	4765	4750,3	82,91	82,95

В общей структуре баланса в 2016 году собственный капитал составляет 17,08%, заемный 82,91%. А в 2017 году доли собственного и заемного капитала составляют 17,04% и 82,95%. Доля уставного капитала в базисном периоде равна 14,72%, а в отчетном 14,77 %. Резервный капитал в предыдущем году равен 3,06%, а в 2017 3,07%. Заемные средства от общей доли структуры

⁸ Таблица составлена автором

баланса в 2016 году составили 46,07%, а в 2017 63,16%. А кредиторская задолженность равна 36,93 % и 19,78 % соответственно.

2.3 Анализ показателей рентабельности деятельности исследуемого объекта

Показатели рентабельности более подробно нежели прибыль характеризуют конечные результаты деятельности, так как их величина демонстрирует соотношение прибыли с наличными либо использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент ценообразования [20, с. 317]. Рассчитаем основные показатели рентабельности в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Показатели рентабельности предприятия⁹

Показатель	2016 г.	2017 г.
Рентабельность продаж	-0,13	-0,46
Рентабельность текущих активов	-0,027	-0,16
Рентабельность собственного капитала	-0,07	-0,68
Рентабельность чистых активов	-0,012	-0,117
Рентабельность производства	-0,15	-0,42
Рентабельность оборотных активов	-0,02	-0,16
Коэффициент финансового рычага	4,852	4,867

$$\text{Рентабельность продаж} = \text{Прибыль/Выручка} \quad (17)$$

$$2016\text{г.}: -121000/964000 = -0,13$$

$$2017\text{г.}: -770000/1669000 = -0,46$$

⁹ Таблица составлена автором

$$\text{Средняя величина текущих активов} = (\text{Стоимость текущих активов на н.г.} + \text{Стоимость текущих активов на к.г.})/2 \quad (18)$$

$$2016\text{г.: } (1154000+4063000)/2=2608500 \text{ тыс. руб.}$$

$$2017\text{г.: } (4063000+4479000)/2=4271000 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Рентабельность текущих активов} = \text{Прибыль}/\text{Средняя стоимость текущих активов} \quad (19)$$

$$2016\text{г.: } -71000/2608500 = -0,027$$

$$2017\text{г.: } -671000/4271000 = -0,16$$

$$\text{Рентабельность собств. капитала} = \text{Чистая прибыль}/\text{Собственный капитал} \quad (20)$$

$$2016\text{г.: } -71000/982000= -0,07$$

$$2017\text{г.: } -671000/976000= -0,68$$

$$\text{Рентабельность чистых активов} = \text{Чистая прибыль}/\text{Сумма активов} \quad (21)$$

$$2016\text{г.: } -71000/5747000 = -0,012$$

$$2017\text{г.: } -671000/5726300 = -0,117$$

$$\text{Рентабельность производства} = \text{Балансовая прибыль}/(\text{Среднегодовая Стоимость основных фондов}+\text{Оборотные средства}) \quad (22)$$

$$2016\text{г.: } -121000/784000 = -0,15$$

$$2017\text{г.: } -770000/1829000 = -0,42$$

$$\text{Рентабельность оборотных активов} = \text{Чистая прибыль}/\text{Средняя стоимость оборотных активов} \quad (23)$$

$$2016\text{г.: } -71000/4220000 = -0,02$$

$$2017\text{г.: } -671000/4313000 = -0,16$$

$$\text{Коэффициент финансового рычага} = \frac{\text{Сумма заемных средств}}{\text{Сумма собственных средств}} \quad (24)$$

$$2016\text{г.}: 4765000/982000 = 4,852$$

$$2017\text{г.}: 4750300/976000 = 4,867$$

По результатам проведенного анализа показателей рентабельности деятельности компании можно сделать следующие вывод об ухудшении финансового состояния компании, вследствие увеличения убытков. Коэффициент финансового рычага, указывает на значительную долю заемного капитала в общей структуре, что свидетельствует о неудовлетворительном финансовом состоянии компании. Расчет эффекта финансового рычага не имеет экономического смысла, вследствие отрицательного значения рентабельности деятельности компании и превышения нормативного уровня заемного капитала в структуре [18, с. 496]. При отрицательном финансовом рычаге предприятие терпит убытки, потому что не может обеспечить эффективность операционной деятельности выше, чем плата за заемный капитал.

Глава 3 Пути повышения деловой активности с целью эффективности деятельности предприятия

3.1 Рекомендации по формированию политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Чтобы увеличить значение эффективности управления дебиторской задолженностью рекомендуется провести **ABC-анализ дебиторской задолженности**. **ABC-анализ** - метод экономического анализа, который делит всех должников на категории по удельному весу дебиторской задолженности. Возможно поделить объекты анализа на три категории, чаще всего находящиеся в соотношении 75: 20: 5.

Дебиторы категории А - более важные дебиторы, эти 75%, на которые приходится 80% дебиторской задолженности, заслуживают повышенного контроля, так как эти усилия оправдаются. Это число намного меньше количества должников. Выделенная категория граждан - первая и главная целевая аудитория, учитывает ее относительную немногочисленность и основную долю долга (80%). Работать с такой категорией должников надо с персональным подходом. Такие усилия оправдаются суммами возвращенных долгов.

Таким образом, выделяются еще две категории: наименьшей будет первая, наибольшая - третья.

Категория В-дебиторы средней значимости, на которых в сумме приходится 15% дебиторской задолженности и требующие внимания время от времени.

Категория С - менее важные дебиторы, на которых приходится 5% всей дебиторской задолженности компании. Управлению дебиторами данной категории не стоит выделять слишком много сил и времени.

На последующем шаге составляется реестр инкассации дебиторской задолженности на конкретную дату [8, с. 156]. В этом случае требуется уделить детальное внимание на более старых долгах и сосредоточиться на крупных

суммах задолженности.

Чтобы обладать наиболее реальной оценкой средств, которые в возможности сможет получить организация от дебиторов, необходимо попробовать оценить возможность безнадежных долгов в категориях с различными сроками происхождения задолженности [1, с. 178].

В целях получения дебиторской задолженности предприятие может использовать следующие меры:

1) определение скидок клиентам за сокращение сроков расчета (спонтанное финансирование). Спонтанное финансирование представляет собой относительно не дорогой метод получения денежных средств; это кредитование не требует от покупателя обеспечения и привлекает довольно продолжительными сроками льготного периода. К примеру, можно предоставлять заказчику скидки при оплате в течении 3 дней с момента отгрузки товара (услуги);

2) введение штрафных санкций при просрочке платежа;

3) введение системы продажи долга, в том числе векселей (факторинг);

4) извещение должника письменно или лично о том, что платеж просрочен и его надо произвести с указанием предельной даты, подписание акта сверки с должником.

Подробный анализ альтернативных расчетов с покупателями и заказчиками отразим в табл.3.1.

Таблица 3.1

Анализ альтернативных способов расчетов с покупателями и заказчиками¹⁰

Показатели	Вар-т 1 (срок оплаты 3 дня при условии 2%-ной скидки)	Вар-т 2 (срок оплаты превышает 50 дней)	Вар-т 3 факторинг (получение 80% от суммы ДЗ в течении 3дней)
1. Индекс цен (Иц)	1	1,03	-

¹⁰ Таблица составлена автором

Продолжение таблицы 3.1

2. Коэффициент падения покупательной способности денег (Ki)	1	$1 : 1,03 = 0,9708$	-
3. Потери от инфляции (тыс.руб.)	-	$3356 - (3356 * 0,9708) = 97,9$	-
4. Потери от предоставления 2%-ной скидки (тыс.руб.)	$3356 * 2\% = 67,12$	-	-
5. Потери от использования факторинга	-	-	$3356 - (3356 * 80\%) = 671,2$
5. Сумма ДЗ к получению (тыс.руб.)	$3356 - 67,12 = 3288,88$	$3356 - 97,9 = 3258,1$	$3356 - 671,2 = 2684,8$

По данным анализа можно сделать следующие выводы:

При первом способе, можно предоставить покупателям и заказчикам 2% скидку при оплате суммы долга в первые сроки кредитования. В этом случае, потери от составят 67,12 тыс. руб., а сумма, которую получит предприятие равна 3288,88 тыс. руб.

Во втором варианте вводятся штрафные санкции при просрочке платежа (срок оплаты превышает 50 дней), так как при увеличении срока платежа, повышаются и потери от инфляции. Индекс цен равен 1,03. Коэффициент падения покупательной способности денег при ежемесячном росте инфляции на 0,3% будет равен 0,9708. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены с учетом предоставления 3%-ой скидки составят 97,9 руб., что превышает величину потерь по первому варианту. Следовательно, вводить на таких условиях скидку нельзя. Мы можем либо уменьшить величину скидки, либо сократить срок оплаты.

В третьем случае ООО «Европейский дом» может заключить факторинговую сделку с ПАО «ВТБ 24», в результате чего дебиторы фирмы получают отсрочку платежей, и выплачивать которые они теперь должны непосредственно самому банку, а не нашей организации. В следствие этого дебиторская задолженность фирмы уменьшается за счет продажи долга ПАО

«ВТБ 24», но от всей суммы долга ООО «Европейский дом» получает 80%, так как остальные 20% забирает банк в качестве комиссии. В результате применения данного метода, организация получает 2684,8 тыс. руб., потери при котором составят 671,2 тыс.руб.

Таким образом, проведя анализ разных способов расчета с покупателями и заказчиками, можно сделать вывод, что выгоднее будет предоставлять скидку дебиторам, так как в этом случае наша организация получит больше средств.

В части управления кредиторской задолженностью необходимо провести Анализ альтернативных способов расчетов с кредиторами, который подробно отразим в табл. 3.2.

Таблица 3.2.

Анализ альтернативных способов расчетов с кредиторами¹¹

Показатели	КЗ на начало 2017г.		КЗ на конец 2017г.		
	В1(оплата через 20 дней при скидке 3%)	В2(оплата через 30 дней по цене договора)	В1(оплата через 20 дней при скидке 3%)	В2(оплата через 30 дней по - цене договора)	В3(оплата через 60 дней по цене договора +3%)
1.Сумма к уплате (тыс.руб.)	$2117-3\%=2053,49$	2117	$1133-3\%=1099,01$	1133	$1133+3\%=1166,99$
2.Ставка банковского кредита за 30 дней под 17% годовых	1.35%	-	1.35%	-	-
3.Сумма к оплате с учетом %-ов по кредиту(тыс.руб.)	$2053,49*1.0135=2081,21$	-	$1099,01*1.0135=1113,84$	-	-
Итого экономия (тыс.руб.):	$2117-2081,21=35,79$	-	$1133-1113,84=19,16$	-	-

Для уменьшения кредиторской задолженности ООО «Европейский дом» может воспользоваться банковским кредитом под ставку 17% годовых. За 30 дней ставка кредита составит 1,35%. Если в течение 20 дней ООО «Европейский дом» расплатится с кредиторами, то фирме предоставляется

¹¹ Таблица составлена автором

скидка в 3%, в результате чего экономия средств на начало 2017 года составит 35,79 тыс. руб., а на конец года 19,16 тыс. руб. Если же оплата средств осуществляется организацией через 60 дней при оговоренном сроке оплаты по договору в 30 дней, то предприятие обязано уплатить 3% сверх суммы долга, которые составят 33,99 тыс. руб.

3.2 Рекомендации, направленные на повышение эффективности использования денежных средств

Уменьшение текущих финансовых потребностей. В 2017 году текущие финансовые потребности составили 800 тыс. руб., то есть ООО «Европейский дом» 175 дней в году действует лишь для того, чтоб удовлетворить свои текущие финансовые потребности.

Самый простой метод перевоплотить текущие финансовые потребности в отрицательное значение - повысить объем денежных средств. В данной ситуации это можно осуществить за счет понижения дебиторской задолженности и повышения краткосрочных обязательств. Получается, что если изъять 20% дебиторской задолженности (671 тыс. руб.) и сразу повысить краткосрочные обязательства на 129 тыс. руб. (с 2147 до 2276 тыс. руб.), увеличивая сроки расчета с поставщиками, рабочими и государством, то показатель текущих финансовых потребностей станет равен нулю. Однако в данном случае у ООО «Европейский дом» появится денежный излишек, и возникнет проблема его эффективного применения. Сравнение среднего остатка средств на расчетном счете за соответственный (приравненный к сроку депозита) период прошедшего года с фактической выручкой от реализации за этот же самый период дает долю выручки от реализации, которую можно было бы безболезненно отвлечь от хозяйственного оборота.

Уменьшение запасов предприятия. В 2016 году величина запасов увеличилась на 572 тыс. руб., а в 2017 году на 165 тыс. руб. и составили 826 тыс. руб. Наблюдается высокий рост доли запасов в общей структуре

оборотных активов за расчетные периоды, что является негативным фактором. Значит компании стоит обратить должное внимание на оптимизацию объемов запасов, что поспособствует значительному уменьшению на них затрат, и изучить структуру запасов и поделить их на группы, например материалы, что всегда должны находиться на складе, и на которые требуются постоянные затраты, и материалы, которые будут закупаться лишь при необходимости, либо раз в месяц в небольшом объеме.

Управление собственными оборотными средствами. ООО «Европейский дом» владеет собственными оборотными средствами, необходимыми для финансирования основных средств, и модифицирует свободный остаток наличных денежных средств. 99,33% собственных оборотных средств используются на закрытие операционных нужд, и только 0,67% предполагают собой свободный остаток денежных средств, из них нужно будет оплатить ближайшие расходы, образовать страховой запас наличных денежных средств и, при подходе, сделать, к примеру, краткосрочные финансовые вложения.

Так как ООО «Европейский дом» имеет невысокую рентабельность, то нужно повысить долю собственных оборотных средств в едином объеме оборотных активов. Для повышения собственных оборотных средств нужно приумножить собственный капитал, например: повышением Уставного капитала, уменьшением дивидендов и наращиванием нераспределенной прибыли и резервов, подъемом рентабельности с поддержкой контроля затрат и агрессивной коммерческой политики.

Заключение

Одним из ключевых элементов, характеризующих состояние компании, является оценка уровня деловой активности, позволяющей проанализировать результативность предпринимательской деятельности и эффективность использования ресурсов компании.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников. При оценке деловой активности, была проведена методы горизонтального и вертикального анализа для изучения структуры и динамики капитала фирмы, и проведен анализ показателей оборачиваемости и рентабельности активов.

На основании проведенного анализа организации ООО «Европейский дом» можно сделать следующие **выводы**:

1. Показатель деловой активности является неудовлетворительным. Наблюдается снижение выручки от реализации услуг и себестоимости в 2017 году в сравнении с 2016 годом, вследствие чего упала прибыль, то есть организация несет убыток.

2. Доля запасов в структуре оборотных активов за 2017 год значительно выросла, что является негативным фактором, и значит, что фирме необходимо обратить внимание на оптимизацию объемов запасов, что поможет значительно уменьшить на них затраты.

3. С 2016 по 2017 год дебиторская задолженность существенно увеличилась и превышает величину кредиторской задолженности. Увеличение дебиторской задолженности говорит о том, что повышается период расчёта с заказчиками. Предприятие не имеет достаточно средств, чтобы покрыть свои долговые обязательства.

4. В результате проведенного анализа показателей рентабельности деятельности фирмы можно сделать следующие вывод об ухудшении финансового состояния организации из-за увеличения убытков. Коэффициент финансового рычага, указывает на значительную долю заемного капитала в

общей структуре, что говорит о неудовлетворительном финансовом состоянии компании. Расчет эффекта финансового рычага не имеет экономического смысла, вследствие отрицательного значения рентабельности деятельности компании и превышения нормативного уровня заемного капитала в структуре. При отрицательном финансовом рычаге предприятие терпит убытки, потому что не может обеспечить эффективность операционной деятельности выше, чем плата за заемный капитал.

Таким образом, следует применить такие **меры**, как:

– так как ООО «Европейский дом» имеет невысокую рентабельность, то необходимо увеличить долю собственных оборотных средств в едином объеме оборотных активов за счет приумножения собственного капитала (повышением Уставного капитала, уменьшением дивидендов и наращиванием нераспределенной прибыли и резервов, подъемом рентабельности с поддержкой контроля затрат и агрессивной коммерческой политики).

– оптимизация объема запасов на предприятии: необходимо изучить структуру запасов и поделить их на группы, что поможет снизить на них затраты, например материалы, что всегда должны находиться на складе, и на которые требуются постоянные затраты, и материалы, которые будут закупаться лишь при необходимости, либо раз в месяц в небольшом объеме.

– чтобы снизить величину дебиторской задолженности, нужно применить метод ABC-анализа, который позволит распределить должников на группы по их степени их значимости и на категории с различными сроками задолженности, и применить следующие меры: предоставление скидок, введение штрафных санкций при просрочке, извещать должников письменно или лично о просрочке платежа.

Список использованной литературы

1. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: Методологические аспекты. Монография / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 178 с.
2. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2013. – 252 с.
3. Динина К.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2014. – 258 с.
4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и сервис, 2014. – 59 с.
5. Егошин А.П. Управление персоналом: учеб. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 35 с.
6. Иванова О.Е., Сидоркина М.Ю., Виноградова Ю.В. Учётно-аналитическая система построения расчётно-платежного баланса управления дебиторской и кредиторской задолженностью: монография / О.Е. Иванова, М.Ю. Сидоркина, Ю.В. Виноградова. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 86 с.
7. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2015. – 287 с.
8. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. - М.: изд-во «Дело и сервис», 2014. - 156 с.
9. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 224 с.
10. Новицкий Н.И. Организация, планирование и управление производством: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 265 с.
11. Савицкая О.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА – М, 2014. – 282 с.
12. Сикоркина Н.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2016. – 432 с.

13. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. - М.: ЮНИТИ, 2014. – 385 с.
14. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. - М.: ЮНИТИ, 2014. – 387 с.
15. Управление проблемной банковской задолженностью: учеб. / А.М. Смулов; Под ред. А.М. Смулова; Российский эконом. универ. им. Г.В. Плеханова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 352 с.
16. Управление оборотными активами: логистический подход: Монография / И.В. Бабенко, С.А. Тиньков. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 168 с.
17. Финансовый менеджмент / Под ред. д.э.н., проф.А.М. Ковалевой. - М.: ИНФРА-М, 2015. – 535 с.
18. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Е.И. Шохина. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. – 496 с.
19. Финансы / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 327 с.
20. Финансы предприятий. Н.В. Колчина, ГОДБ. Поляк, Л.П. Павлова и др. / Под ред. проф. Н.В. Колчиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 317 с.
21. Финансы. / Под ред. Дробозиной Л.А. - М.: 2015. – 293 с.
22. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 639 с.
23. Чернышева Ю.Г., Кочергин А.Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 279 с.
24. Шестакова Е.В. Оптимизация прибыли. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2014. – 536 с.
25. Экономика предприятия / Под ред. проф.О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 492 с.
26. Экономический анализ / Под. ред. Л.Т. Гиляровской. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 256 с.
27. Эффективное управление запасами /Джон Шрайбферд - 2-е изд. - М.:

Альпина Бизнес Букс, 2014. – 289 с.

28. Экономика строительства: учеб. / Г.М. Загидуллина, А.И.Романова. - 2 изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 360 с.

29. Экономика строительства: учеб. пособие / А.Н. Плотников. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 356 с.

30. Экономика предприятия: учеб. пособие / М.И. Тертышник. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 328 с.

Баланс ООО «Европейский дом»

Актив

	2017	2016
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Нематериальные активы	0	0
Основные средства	1103000	1210000
Доходные вложения в материальные ценности	0	0
Финансовые вложения	0	0
Отложенные налоговые активы	310300	317000
Прочие внеоборотные активы	0	0
ИТОГО по разделу I	1413300	1527000
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	661000	826000
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	8
Дебиторская задолженность	3356000	2909000
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	30000	162000
Прочие оборотные активы	267000	323000
ИТОГО по разделу II	4313000	4220000
Баланс	5726300	5747000

Пассив

	2017	2016
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	846000	846000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0
Резервный капитал	176000	176000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-46000	-40000
ИТОГО по разделу III	976000	982000
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	0	0
Отложенные налоговые обязательства	0	0

Продолжение приложения

Прочие обязательства	0	0
ИТОГО по разделу IV	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	3617300	2648000
Кредиторская задолженность	1133000	2117000
Доходы будущих периодов	0	0
Прочие обязательства	0	0
ИТОГО по разделу V	4750300	4765000
БАЛАНС	5726300	5747000

Отчет о прибылях и убытках

	2017	2016
Доходы и расходы по обычным видам деятельности		
Выручка	1669000	964000
Себестоимость продаж	1829000	784000
Валовая прибыль (убыток)	-160000	180000
Коммерческие расходы	0	0
Управленческие расходы	610000	301000
Прибыль (убыток) от продаж	-770000	-121000
Прочие доходы и расходы		
Проценты к получению	0	0
Проценты к уплате	0	0
Доходы от участия в других организациях	0	0
Прочие доходы	0	0
Прочие расходы	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	-671000	-71000
Изменение отложенных налоговых активов	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0
Текущий налог на прибыль	0	0
Чистая прибыль (убыток)	-671000	-71000
СПРАВОЧНО		
Постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0