

www.diplomstudent.net

**Дипломные
работы
на заказ**

**от автора
без предоплаты**



Тема работы «Разработка направлений по стабилизации финансового состояния ООО «Сибалк»»

Аннотация

Данная дипломная работа выполнена на тему «Разработка направлений по стабилизации финансового состояния ООО «Сибалк». Работа содержит 111 страниц печатного текста, включает 26 таблиц, 15 рисунков, 7 приложений, использовано 23 источника.

Актуальность темы дипломной работы состоит в разработке рекомендаций по стабилизации финансового состояния грузового автотранспортного предприятия.

В первой главе работы рассмотрены теоретические вопросы анализа финансового состояния предприятия, раскрыты содержание и сущность финансового состояния коммерческой организации.

Вторая глава дипломной работы посвящена вопросам анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Дана характеристика предприятия, сделан анализ финансового состояния предприятия, рассчитаны коэффициенты, характеризующие финансовую деятельность предприятия.

В третьей главе предложены и разработаны мероприятия по стабилизации финансового состояния анализируемого предприятия, а именно – сокращение затрат на автотранспортные услуги.

Четвертая глава посвящена вопросам безопасности жизнедеятельности, проведен анализ условий труда и техники безопасности на предприятии, рассмотрены виды, источники и нормирование освещения, влияние на работоспособность человека, а также разработаны мероприятия по совершенствованию освещения на предприятии.

Содержание

Введение

1 Теория вопроса финансового состояния предприятия

1.1 Основные виды финансовой устойчивости

1.2 Содержание, последовательность и основные направления анализа финансового состояния коммерческой организации

1.3 Оценка ликвидности и платежеспособности

1.4 Оценка финансовых результатов и рентабельности предприятия

2 Краткая характеристика Общества с ограниченной ответственностью «Сибалк»

2.1. Характеристика Общества с ограниченной ответственностью «Сибалк»

2.2 Производственно-техническая база предприятия и организационная структура ООО «Сибалк»

2.3 Характеристика кадрового состава предприятия

2.4 Технология выполнения перевозочного процесса

2.5 Анализ основных технико-экономических показателей

2.6 Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

2.7 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

2.8 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия. Прогноз банкротства

3 Пути стабилизации финансового состояния ООО «Сибалк»

3.1 Совершенствование ценовой политики, стимулирования сбыта и повышения качества работы с клиентами в ООО «Сибалк»

3.2 Мероприятия, направленные на увеличение объемов перевозок грузов на предприятии ООО «Сибалк»

3.3 Обновление парка оборудования за счет эффективного лизинга на предприятии ООО «Сибалк»

3.4 Экономическая эффективность предложенных мероприятий на предприятии ООО «Сибалк»

4 Безопасность жизнедеятельности

4.1 Условия труда и техника безопасности в ООО «Сибалк»

4.1.1 Охрана труда

4.1.2 Условия труда на предприятии

4.1.3 Производственный травматизм и его профилактика

4.2 Влияние освещенности на работоспособность человека

4.2.1 Основные понятия

4.2.2 Виды освещения

4.2.3 Источники освещения

4.2.4 Нормирование освещения

4.3 Совершенствование системы освещения крытой стоянки грузового транспорта ООО «Сибалк»

Заключение

Список использованной литературы

Приложение А. Организационная структура ООО «Сибалк»

Приложение Б. Нормированные значения освещенности в люксах и КЕО в % в производственных помещениях

Приложение В. Характеристика основных способов продвижения компании в сети Интернет

Введение

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к «кровеносной системе», обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение. Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала. Финансовый анализ делится на внутренний и внешний. Они существенно отличаются по своим целям и содержанию.

Внутрифирменный финансовый анализ – это процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поисков резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования. Внешний финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности. Наиболее целесообразно начинать анализ финансового состояния с изучения формирования и размещения капитала предприятия, оценки качества управления его активами и пассивами, определения операционного и финансового рисков.

Изучая проблемы улучшения финансового состояния предприятия можно сформировать оптимальную структуру и наращивание производственного потенциала предприятия, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности.

Предметом исследования является финансовая деятельность фирмы. Объектом анализа в данной дипломной работе является Общество с ограниченной ответственностью «Сибалк», созданное 6 февраля 2002 года. Анализируемый период охватывает три года работы предприятия, а именно 2011, 2012 и 2013 годы.

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

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

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

В условиях нестабильности российской экономики, наличия многих методических затруднений и в связи с несовершенством финансового законодательства менеджеры должны оградить свои предприятия от возможных

финансовых потерь с помощью проведения аналитических финансовых расчетов. В этом выражается актуальность темы в данном дипломном проекте.

Целью дипломной работы является выявление основных проблем в финансовом состоянии предприятия. Для достижения этой цели необходимо проанализировать финансовое состояние предприятия, источники ресурсов, пути вложения капитала, дать рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

Задачи работы определяются целью работы:

- изучение литературных источников по теме исследования;
- изучение организации бухгалтерского учета, аналитической работы на предприятии;
- изучение форм бухгалтерской отчетности и их содержания;
- сбор и систематизация исходных данных для проведения анализа финансового состояния фирмы;
- выполнение анализа финансового состояния фирмы;
- разработка мероприятий по стабилизации финансового состояния.

Данная работа состоит из четырех частей. В первой рассмотрены теоретические вопросы анализа финансового состояния предприятия, раскрыты содержание и сущность финансового состояния коммерческой организации. Во второй части работы приведена общая характеристика предприятия, организационная структура, характеристика оказываемых услуг, проведен анализ финансового состояния предприятия. В третьей части рассмотрены проблемы укрепления финансового состояния предприятия и пути их решения, предложен выбор и обоснование решений по стабилизации финансового состояния. В четвертой части рассмотрены вопросы по обеспечению безопасности жизнедеятельности. В заключении дается обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности.

Такая последовательность анализа позволяет обеспечить системный подход в изложении методики финансового анализа и более глубокое усвоение его основ. Руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких ресурсов оно

будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия.

В ходе работы особое внимание уделяется рассмотрению структуры бухгалтерского баланса организации, типов и условий финансовой устойчивости, оценке платежеспособности организации и ликвидности ее баланса, а так же оборачиваемости оборотных средств и эффективности их использования.

1 Теория вопроса финансового состояния предприятия

1.1 Основные виды финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость представляет собой актуальный объект аналитического исследования на протяжении всего времени функционирования хозяйствующего субъекта. Если этот процесс организован эффективно, предприятие будет избавлено от перспектив возникновения неплатежеспособности и несостоятельности (банкротства).

В зависимости от отраслей деятельности, внутренней структуры, положения на рынке, финансовой политики и других аспектов организации имеют различную финансовую устойчивость. /1/

Существуют следующие основные виды устойчивости:

- абсолютная финансовая устойчивость (встречается крайне редко) – запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами:

$$З < (СК - ВА) + ККЗ + КЗ, \quad (1)$$

где З – величина запасов;

СК – собственный капитал;

ВА – внеоборотные активы;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность;

- нормальная финансовая устойчивость – предприятие оптимально использует в том числе кредитные ресурсы, текущие активы превышают кредиторские задолженности. Данный вид финансовой устойчивости гарантирует платежеспособность организации:

$$З = (СК - ВА) + ККЗ + КЗ; \quad (2)$$

- неустойчивое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынужденно привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства:

$$Z < (СК - ВА) + ККЗ + КЗ + СК_{ос}, \quad (3)$$

где $СК_{ос}$ — особая часть собственного капитала, сдерживающая финансовую напряженность, предназначенная для обслуживания других краткосрочных обязательств (задолженность перед учредителями, прочие краткосрочные обязательства);

- кризисное финансовое состояние, при котором организация находится на грани банкротства:

$$Z > (СК - ВА) + ККЗ + КЗ + СК_{ос}. \quad (4)$$

В основе представленной классификации – уровень покрытия собственными средствами заемных, соотношение собственного и заемного капитала для покрытия запасов.

Для характеристики источников формирования материальных оборотных средств (запасов) используются несколько показателей:

- собственные оборотные средства (СОС):

$$СОС = СК - ВА; \quad (5)$$

- собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники формирования запасов (функционирующий капитал (ФК)):

$$ФК = СОС + ДО, \quad (6)$$

где ДО — величина долгосрочных обязательств;

- общая величина основных источников формирования запасов (ИЗ):

$$ИЗ = СОС + ДО + ККЗ. \quad (7)$$

Показателям наличия источников формирования запасов соответствуют показатели обеспеченности запасов источниками формирования:

1. излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\pm\Phi^C$):

$$\pm\Phi^C = \text{COC} - \text{З}; \quad (8)$$

2. излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов ($\pm\Phi^T$):

$$\pm\Phi^T = \Phi^K - \text{З}; \quad (9)$$

3. излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов ($\pm\Phi^O$):

$$\pm\Phi^O = \text{ИЗ} - \text{З}. \quad (10)$$

С помощью этих показателей определяется трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости предприятия:

- абсолютная финансовая устойчивость:

$$S = \{1,1,1\} - \Phi^C > 0, \Phi^T > 0, \Phi^O > 0.$$

Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все затраты предприятия покрываются собственными оборотными средствами, то есть организация не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что руководство компании не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности;

- нормальная финансовая устойчивость (оптимальный вариант для предприятия):

$$S = \{0,1,1\} - \Phi^C < 0, \Phi^T > 0, \Phi^O > 0.$$

В этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов, помимо собственных оборотных средств, также долгосрочные привлеченные средства. Такой тип финансирования запасов является нормальным с точки зрения финансового менеджмента;

- неустойчивое финансовое положение:

$$S = \{0,0,1\} - \Phi^C < 0, \Phi^T < 0, \Phi^O > 0.$$

Данная ситуация характеризуется недостатком у предприятия «нормальных» источников для финансирования запасов. Здесь еще существует возможность

восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов;

- кризисное финансовое состояние:

$$S = \{0,0,0\} - \Phi^C < 0, \Phi^T < 0, \Phi^O < 0.$$

В этом случае предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженности – можно говорить о том, что предприятие находится на грани банкротства.

Для удобства определения типа финансовой устойчивости рассчитанные показатели представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сводная таблица показателей по типам финансовой устойчивости

Показатель	Тип финансовой устойчивости			
	абсолютная	нормальная	неустойчивое состояние	кризисное состояние
Φ^C	≥ 0	< 0	< 0	< 0
Φ^T	≥ 0	≥ 0	< 0	< 0
Φ^O	≥ 0	≥ 0	≥ 0	< 0

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Для более подробного анализа финансового состояние проводятся уточняющие расчеты показателей финансовой устойчивости. /2/

1.2 Содержание, последовательность и основные направления анализа финансового состояния коммерческой организации

Анализ финансового состояния коммерческой организации можно определить как процесс изучения и прогнозирования ее финансового состояния, выявления его

изменений во времени и установления причин (факторов), обусловивших эти изменения.

Главная цель анализа финансового состояния коммерческой организации – формирование аналитического обеспечения управления ее финансовым состоянием.

Указанная цель анализа финансового состояния коммерческой организации определяет следующие его важнейшие задачи:

- 1) оценить финансовое состояние коммерческой организации, в том числе:
 - статическое финансовое состояние коммерческой организации;
 - динамическое финансовое состояние коммерческой организации;
- 2) прогнозировать финансовое состояние коммерческой организации.

В соответствии с данными задачами в составе анализа финансового состояния коммерческой организации выделяются следующие структурные элементы:

- 1) оценка финансового состояния, включающая в себя две составляющие:
 - статическую оценку, или статический аспект оценки, финансового состояния – изучение финансового состояния, которое сложилось на конкретный момент времени (на начало или конец года, квартала, месяца и т.д.);
 - динамическую оценку, или динамический аспект оценки, финансового состояния (оценка финансовой динамики) – изучение движения финансовых ресурсов, то есть финансовых потоков коммерческой организации;
- 2) прогнозирование финансового состояния.

В свою очередь в составе статической оценки финансового состояния может быть выделен ряд направлений, включающих оценку:

- имущественного положения;
- финансовой устойчивости;
- платежеспособности и ликвидности;
- деловой активности,

в том числе оценку показателей:

- оборачиваемости;
- рентабельности;
- рыночной активности;
- комплексная оценка финансового состояния (объединяет основные результаты статической оценки финансового состояния).

В качестве основных объектов анализа финансового состояния коммерческой организации могут быть названы следующие:

- оборотные активы;
- внеоборотные активы;
- заемный капитал,

в том числе:

- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства;
- собственный капитал /3/.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ финансового состояния направлен на изучение состояния и движения финансовых ресурсов коммерческой организации, определение внутреннего рейтинга финансового состояния, выявление финансовых резервов и в конечном итоге на обеспечение эффективного управления ликвидностью коммерческой организации. Его информационная база – финансовая отчетность и данные бухгалтерского финансового учета коммерческой организации. Пользователями информации внутреннего анализа финансового состояния являются администрация коммерческой организации и собственники.

Внешний анализ финансового состояния направлен на определение внешнего рейтинга финансового состояния коммерческой организации, оценку ее финансовой устойчивости, платежеспособности и надежности, чтобы тем самым уменьшить степень риска взаимодействия данной коммерческой организации и ее контрагентов. Его информационная база – финансовая отчетность коммерческой организации.

Пользователи информации внешнего анализа финансового состояния делятся на две группы:

- пользователи с прямым финансовым интересом, объясняемым желанием получить прибыль на вложенные или предполагаемые к вложению в коммерческую организацию финансовые ресурсы, к которым относятся существующие и возможные кредиторы и инвесторы;
- пользователи с непрямым финансовым интересом, то есть не имеющие таких тесных денежных отношений с коммерческой организацией: налоговые органы, финансовые органы, статистические органы, работники организации, профсоюзы, покупатели, местные власти и другие. /4/

Очевидно, что в качестве информационной базы прогнозирования финансового состояния коммерческой организации могут быть использованы данные как внутреннего, так и внешнего анализа (точнее, внутренней и внешней оценки) финансового состояния (все зависит от того, какой пользователь аналитической финансовой информации будет намерен осуществлять прогнозирование), однако информационной базой управления финансовым состоянием коммерческой организации могут быть лишь данные внутреннего анализа как более полные и объективные.

Как правило, выделяются три основных этапа анализа финансового состояния коммерческой организации:

- 1 этап. Предварительный анализ (экспресс-анализ) финансового состояния.
- 2 этап. Углубленный анализ финансового состояния.
- 3 этап. Обобщающая оценка финансового состояния.

Цель экспресс-анализа финансового состояния заключается в наглядной и несложной (по времени исполнения и трудоемкости реализуемых алгоритмов) оценке финансового благополучия и динамики развития коммерческой организации. В свою очередь в составе экспресс-анализа можно выделить еще три этапа:

- подготовительный этап, который сводится к визуальной и простейшей счетной проверке финансовой отчетности по формальным признакам и по существу, а также к аналитической увязке и перегруппировке статей бухгалтерского баланса (построению реклассифицированного баланса), чтобы сделать его более удобным для анализа;
- предварительный обзор бухгалтерской отчетности, включающий в себя ознакомление с аудиторским заключением и пояснительной запиской, оценку качественных изменений в финансовом состоянии коммерческой организации за истекший период, а также изучение влияния на финансовое состояние коммерческой организации макроэкономических факторов;
- расчет и анализ наиболее важных показателей оценки финансового состояния коммерческой организации (как правило, не более 20–30).

По итогам экспресс-анализа делается предварительное заключение о финансовом состоянии организации.

Цель углубленного анализа финансового состояния – достаточно подробная характеристика финансового состояния коммерческой организации за истекший отчетный период, а также возможностей его изменения на ближайшую и долгосрочную перспективы. Он конкретизирует, расширяет и дополняет отдельные процедуры экспресс-анализа и ведется по указанным ранее структурным элементам анализа финансового состояния.

По окончании углубленного анализа дается обобщающая (комплексная) оценка финансового состояния, переходящая в случае необходимости в разработку мероприятий, направленных на его улучшение. Мероприятия определяются конкретными результатами анализа финансового состояния и индивидуальны в каждом отдельном случае. /3/

1.3 Оценка ликвидности и платежеспособности

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

При анализе ликвидности баланса осуществляется сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности с обязательствами по пассиву, расположенными по срокам их погашения. /8/

По степени ликвидности активы организации подразделяются на следующие основные группы:

- Наиболее ликвидные активы (А1): денежные средства + краткосрочные финансовые вложения (ст. 1240 + 1250).
- Быстрореализуемые активы А(2): краткосрочная дебиторская задолженность (ст. 1230).
- Медленнореализуемые активы (А3): запасы + НДС по приобретенным ценностям + долгосрочная дебиторская задолженность + прочие оборотные активы (ст. 1210 + 1220 + 1260).
- Труднореализуемые активы (А4): внеоборотные активы (ст. 1110).

В целях проведения анализа зависимости от сроков погашения обязательств пассивы группируются следующим образом:

- Наиболее срочные обязательства (П1): кредиторская задолженность (ст. 1520)
- Краткосрочные пассивы (П2): краткосрочные займы и кредиты (кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев), задолженность по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства (ст. 1510 + 1550).
- Долгосрочные пассивы (П3): долгосрочные обязательства (ст. 1400).
- Постоянные пассивы (П4): капитал и резервы + доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов и платежей (ст. 1300 + 1530 + 1540 + 1430).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4$$

Теоретически дефицит средств по одной группе активов компенсируется избытком средств по другой. Однако на редусмотренных контрактами.

$$\text{Текущая ликвидность} = (A1+A2) - (П1+П2) \quad (11)$$

Сравнение первой и второй групп активов и пассивов позволяет оценить текущую ликвидность организации, то есть ее платежеспособность (+) или неплатежеспособность (–) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

$$\text{Перспективная ликвидность} = A3 - П3 \quad (12)$$

Сравнение третьей группы активов и пассивов позволяет оценить перспективную ликвидность организации, то есть прогноз ее платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Для более качественной и комплексной оценки ликвидности организации кроме абсолютных показателей ликвидности баланса целесообразно использовать финансовые коэффициенты. Цель расчета коэффициентов ликвидности – оценить соотношение различных видов оборотных активов и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения. Расчет коэффициентов основывается на том, что различные виды оборотных активов имеют различную степень ликвидности в случае их возможной реализации. Поэтому, для оценки ликвидности и платежеспособности используются показатели, которые различаются исходя из порядка включения их в расчет ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Для анализа и оценки уровня ликвидности организации, как правило, рассчитываются следующие коэффициенты.

1. Общий коэффициент ликвидности баланса L_1 – показывает отношение суммы всех ликвидных средств организации к сумме всех платежных обязательств. Нормальное ограничение коэффициента $L_1 \geq 1$.

$$L_1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3} \quad (13)$$

2. Коэффициент абсолютной ликвидности L_2 – показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее

время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений. Нормальное ограничение $L_2 \geq 0,2-0,5$ (зависит от отраслевой принадлежности организации; для производственных предприятий оптимальное значение $L_2 \approx 0,3-0,4$).

$$L_2 = \frac{A1}{\Pi1 + \Pi2} \quad (14)$$

3. Коэффициент «критической оценки» (быстрой ликвидности), L_3 – показывает, какая часть краткосрочная обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Допустимое значение $0,7-0,8$; желательно $L_3 \approx 1$.

$$L_3 = \frac{A1 + A2}{\Pi1 + \Pi2} \quad (15)$$

4. Коэффициент текущей ликвидности, L_4 – показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Необходимое значение $L_4 = 1,5$; оптимальное $L_4 \approx 2,0-3,5$.

$$L_4 = \frac{A1 + A2 + A3}{\Pi1 + \Pi2} \quad (16)$$

5. Коэффициент маневренности функционального капитала, L_5 – показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. Уменьшение показателя L_5 в динамике – положительный факт.

$$L_5 = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (\Pi1 + \Pi2)} \quad (17)$$

6. Доля оборотных средств в активах, L_6 . Данный показатель зависит от отраслевой принадлежности организации. Нормальное ограничение $L_6 \geq 0,5$.

$$L_6 = \frac{A1 + A2 + A3}{BB} \quad (18)$$

7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами, L_7 :

$$L_7 = \frac{\Pi4 - A4}{A1 + A2 + A3} \quad (19) /9/.$$

Данный показатель характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для её текущей деятельности. Нормальное ограничение $L_7 \geq 0,1$ (чем выше коэффициент, тем лучше).

1.4 Оценка финансовых результатов и рентабельности предприятия

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщённо наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в форме №2 «Отчёт о финансовых результатах». К ним относятся:

- валовая прибыль;
- операционная прибыль;
- прибыль от обычной деятельности;
- прибыль от чрезвычайной деятельности;
- чистая прибыль.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях перехода к рыночной экономике составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем социальных и материальных потребности трудового коллектива. За счёт прибыли выполняются также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия - это чистая прибыль или убыток, который представляет собой сумму результата от реализации продукции (работ, услуг); результата от обычной деятельности; результата от

операционной деятельности.

Рентабельность характеризует относительную доходность или прибыльность, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала. Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность компании. Эти коэффициенты рассчитываются как отношение полученной прибыли к затраченным средствам, либо как отношение полученной прибыли к объему реализованной продукции. /8/

Наиболее часто используемыми показателями являются коэффициенты рентабельности всех активов предприятия, рентабельности продаж, рентабельности затрат.

Коэффициент рентабельности продаж показывает, сколько рублей прибыли от продаж приходится на 1 рубль реализованной продукции:

$$R_{\text{п}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \cdot 100\% = \frac{\text{стр.2200}}{\text{стр.2110}} \cdot 100\% \quad (20)$$

Коэффициент бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности показывает, сколько рублей прибыли до налогов приходится на 1 рубль реализованной продукции:

$$R_{\text{Б}} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}} \cdot 100\% = \frac{\text{стр.2300}}{\text{стр.2110}} \cdot 100\% \quad (21)$$

Коэффициент чистой рентабельности показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции:

$$R_{\text{ч}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \cdot 100\% = \frac{\text{стр.2400}}{\text{стр.2110}} \cdot 100\% \quad (22)$$

Коэффициент валовой рентабельности показывает, сколько рублей валовой прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции:

$$R_{\text{В}} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \cdot 100\% = \frac{\text{стр.2100}}{\text{стр.2110}} \cdot 100\% \quad (23)$$

Коэффициент рентабельности затрат показывает, сколько рублей прибыли от продаж приходится на 1 рубль затрат:

$$P_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Полная себестоимость}} \cdot 100\% = \frac{\text{стр.2200}}{\text{стр.2120+ тр.2210+ стр.2220}} \cdot 100\% \quad (24)$$

Коэффициент экономической рентабельности показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования):

$$P_{\text{Э}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} \cdot 100\% = \frac{\text{стр.2400}\Phi 2}{\text{стр.1600}\Phi 1} \cdot 100\% \quad (25)$$

Вероятность банкротства:

незначительная - 0,6-0,8

средняя - менее 0,4

высокая (в течение ближайшего года) - (-0,22)

Рентабельность перманентного капитала:

$$P_{\text{ПК}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость СК} + \text{Средняя стоимость ДО}} \cdot 100\% \quad (26)$$

$$P_{\text{ПК}} = \frac{\text{стр.2400}\Phi 2}{\text{стр.1300}\Phi 1 + \text{стр.1400}\Phi 1} \cdot 100\%$$

/9/

Рентабельность перманентного капитала: показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

1.5 Оценка деловой активности, коэффициенты оборачиваемости (показатели деловой активности)

Деловая активность имеет тесную взаимосвязь с другими важнейшими характеристиками предприятия. Прежде всего, речь идет о влиянии деловой активности на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта

мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств.

Являясь важнейшей характеристикой функционирования коммерческой организации, деловая активность может быть оценена с помощью ряда показателей, а, следовательно, является объектом экономического анализа в рамках анализа деловой активности. Обобщенно оценку деловой активности можно представить в виде схемы:

Информационной базой для анализа деловой активности традиционно является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета.

Деловая активность организации довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций. Кроме того, от уровня и характера деловой активности зависят, в конечном итоге, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и др. /10/

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы предприятия. Обратная величина, помноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов. Показатели

оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. А увеличение скорости оборота средств отражает повышение производственно-технического потенциала предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия. Для этого рассчитываются показатели оборачиваемости, дающие наиболее обобщенное представление о хозяйственной активности анализируемого предприятия. /11/

Деловая активность коммерческой организации измеряется с помощью системы количественных и качественных показателей. Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости.

Все коэффициенты выражаются в разгах, а продолжительность оборота – в днях. Данные показатели очень важны для организации. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина издержек производства (обращения): чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится издержек. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги./12/

Для анализа деловой активности организации используют две группы показателей: общие показатели оборачиваемости; показатели управления активами.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество организации, может оцениваться: скоростью оборота – количеством оборотов, которое делают за анализируемый период капитал организации или его составляющие; периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности):

Коэффициент оборачиваемости текущих активов (оборачиваемость оборотных активов) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$$\text{Коб.а} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая ст-ть ОБА}} = \frac{\text{стр.2110Ф2}}{0,5 \cdot (\text{стр.1200нг.} + \text{стр.1200кг.Ф1})} \quad (27)$$

$$\text{Период оборота об-х активов(дни)} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Коб.а}} \quad (28)$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

$$\text{Коск} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина СК}} = \frac{\text{стр.2110Ф2}}{0,5 \cdot (\text{стр.1300нг.} + \text{стр.1300кг.Ф1})} \quad (29)$$

$$\text{Период оборота СК(дни)} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Коск}} \quad (30)$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро компания получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

$$\text{Кодз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина ДЗ}} = \frac{\text{стр.2110Ф2}}{0,5 \cdot (\text{стр.1230нг.} + \text{стр.1230кг.Ф1})} \quad (31)$$

Период оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость дебиторской задолженности в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$\text{Период оборота ДЗ(дни)} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Кодз}} \quad (32)$$

При анализе деловой активности особое внимание следует обратить на оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. эти величины во многом взаимосвязаны.

Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$\text{Кокз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина КЗ}} = \frac{\text{стр.2110Ф2}}{0,5 \cdot (\text{стр.1520н.г.} + \text{стр.1520к.г.Ф1})} \quad (33)$$

Период оборота кредиторской задолженности (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам).

$$\text{Период оборота КЗ(дни)} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Кокз}} \quad (34)$$

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов (запасов и затрат)

Показатель отражает оборачиваемость запасов предприятия за анализируемый период:

$$\text{Комз} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Ср - вая ст - ть З}} = \frac{\text{стр.2120}\Phi 2}{0,5 \cdot (\text{стр.1210} + \text{стр.1220})_{\text{нг}} + (\text{стр.1210} + \text{стр.1220})_{\text{кг}}\Phi 1} \quad (35)$$

Оборачиваемость денежных средств указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$\text{Кодс} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя сумма ДС}} = \frac{\text{стр.2110}\Phi 2}{0,5 \cdot (\text{стр.1250}_{\text{нг}} + \text{стр.1250}_{\text{кг}})\Phi 1} \quad (36)$$

Индикаторы денежной оборачиваемости характеризуют скорость трансформации активов в денежные средства, а также скорость погашения обязательств, показатели отражают степень деловой активности и операционной эффективности организации.

Ресурсоотдача показывает оборачиваемость средств, вложенных в активы, и показывает, эффективно ли используются активы для получения дохода и прибыли.

$$\text{РО} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя величина активов}} = \frac{\text{стр.2110}\Phi 2}{\text{стр.1600}\Phi 1} \quad (37)$$

Финансовый цикл – время, которое требуется компании для превращения оборотного капитала в деньги:

$$\text{ФЦ} = \text{Длительность оборотаЗ} + \text{Длительность оборотаДЗ} - \text{Длительность оборотаКЗ} \quad (38) \quad /7/$$

Исходя из сказанного, продолжительностью цикла денежного оборота характеризуется средняя продолжительность, связанная с оттоком денежных средств при осуществлении основной производственной деятельности, и притоком в качестве результата производственной и финансовой их деятельности.

При проведении анализа деятельности субъекта специалистами отмечается взаимосвязь операционного и финансового циклов, но при этом ими описываются различные стороны функционирования предприятия. Так, с помощью операционного цикла дается характеристика производственного и технологического аспектов деятельности компании. Он показывает время, в которое финансовые ресурсы находятся в замороженном состоянии в виде запасов и дебиторской задолженности. Финансовый цикл показывает именно финансовый аспект деятельности. Из-за оплаты счетов у предприятия возникает некоторый временной лаг - то время, на которое денежные ресурсы извлекаются из оборота, - меньше

среднего показателя оборота кредиторской задолженности. При динамическом сокращении операционного и финансового циклов специалистами данный факт расценивается как положительная тенденция. Снижение размера операционного цикла осуществляется, в основном, за счет увеличения скорости производственного процесса и ускорения оборота дебиторской задолженности. А финансовый цикл может быть уменьшен за счет некоторого уменьшения оборота кредиторской задолженности.

2 Краткая характеристика Общества с ограниченной ответственностью «Сибалк»

ООО «Сибалк» - небольшая, динамично развивающаяся на российском рынке транспортная компания. За время деятельности, компания зарекомендовала себя как надежный партнер в сфере грузоперевозок, подтверждением тому служат долгосрочные отношения со многими клиентами.

Находится ООО «Сибалк» по адресу: город Омск, улица 31-я Рабочая, 1А.

Общество с ограниченной ответственностью «Сибалк» создано 6 февраля 2002 года. Основным видом деятельности общества являются перевозки грузов на коммерческой основе средним транспортном по Омску и Омской области и междугородние перевозки грузовыми автомобилями марки «Scania».

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются:

- учредительный договор, подписанный его учредителями,
- утвержденный устав общества.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, в соответствии с Законом об обществе с ограниченной ответственностью.

Единоличным исполнительным органом Общества является Генеральный директор.

Свою деятельность ООО «Сибалк» осуществляет на основании Устава.

ООО «Сибалк» является небольшой транспортной компанией, однако во главе ее стоят профессионалы, квалифицированный персонал, экономисты и менеджеры, водители, экспедиторы, получившие специальное образование и имеющие большой опыт работы.

Предметами деятельности ООО «Сибалк» являются:

- организация перевозок грузов,

- транспортная обработка грузов,
- погрузочно – разгрузочные работы
- техническое обслуживание, ремонт, реконструкция автотранспортных средств.

Основной деятельностью ООО «Сибалк» является организация перевозок грузов (ОКВЭД 63.40), к которой относится:

- транспортно - экспедиционное обслуживание грузов;
- прием групповых и индивидуальных партий груза (включая подбор грузов и группировку партий груза);
- подготовку транспортной документации;
- операции по транспортной обработке грузов, т.е. временное упаковывание с целью предохранения во время перевозки, распаковывание, взвешивание грузов и т.п.

Дополнительные виды деятельности предприятия включают в себя:

- Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей.
- Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств.
- Эксплуатация гаражей, стоянок для автотранспортных средств, велосипедов и т.п..
- Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества.

В состав материально технической базы входят помещения по стоянке автотранспорта предприятия и зоны, производственные участки, склады, а также технические помещения.

ООО «Сибалк» выполняет перевозки грузов на автомобилях марок: «ГАЗ», «ЗИЛ», «КАМАЗ», «Scania». Все автомобили ООО «Сибалк» являются собственными «Scania». Количество технических обслуживаний определено из расчета годового пробега и утвержденных нормативов и корректирующих коэффициентов, согласно Положения о техническом обслуживании и ремонте подвижного состава автомобильного транспорта.

2.1 Производственно-техническая база предприятия и организационная структура ООО «Сибалк»

Под производственно технической базой автомобильного транспорта понимается совокупность зданий, сооружений, оборудования и оснастки на территории ООО «Сибалк», взаимосвязанных между собой в соответствии с определенными организационно-технологическими принципами, и предназначенных для хранения, технического обслуживания и ремонта подвижного состава, а также для создания необходимых условий работы персонала.

Основой производственно-технической базы любой автотранспортной организации являются основные производственные фонды, состоящие из активной части (подвижной состав) и пассивной части (здания, сооружения, производственное оборудование, инвентарь и т.п.).

Данные о списочном количестве подвижного состава, которым располагает ООО «Сибалк» представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Структура подвижного состава в Сибалк» за 2013 год

Вид АТС	Год выпуска	Грузоподъемность, т.	Балансовая стоимость, руб.
1	2	3	4
Автопогрузчик MITSUBISHI FG 25 T	2004	2,5	383 389,83
Автопогрузчик NISSAN EBT-P1F2	2011	2,5	699 152,54
Снегоход Polaris 600 Widetrek IQ	2012	-	400 000
Трактор «Беларусь 82,1»	2012	3,2	620 000
LADA PRIORA 217030	2009	-	290 000
SCANIA R114 LA	2000	25	1 122 085, 08
SCANIA R114 LA	1999	25	1 122 085, 08
ГАЗ 32213	2007	1,5	266 119,74
ЗИЛ 474100	2003	6	175 000,47
Nissan Primera 1.6 Comfort	2006	-	500 000
Лексус RX-350	2007	-	900 000
Форд Мондео	2013	-	981 525,42
BMW X6 xDrive35i	2012	-	2 200 000
Codilac GMT926	2012	-	2 100 000

HONDA ACCORD	2012	-	700 000
ГАЗ-4732-0000011	2012	5	265 579,37
ГАЗ-ЛУИДОР-3010 0А	2012	2,6	433 008,47

Продолжение таблицы 4

ГАЗ-ЛУИДОР-3010 0А	2012	2,6	433 008,47
ГАЗ 322153	2013	1,2	579 323,67
SCANIA G420LA	2011	20	2 211 382,39
SCANIA G400LA	2012	20	2 212 382,39
SCANIA G400LA	2012	20	2 212 382,39
SCANIA G400LA	2012	20	2 212 382,39
SCANIA R114 LA	2000	25	2 012 161,06
SCANIA R114 LA	1999	25	2 005 215,19
ГАЗ-27901	2008	5	358 356,20
ГАЗ-28181	2007	4	265 579,37
ГАЗ-28181	2007	4	265 579,37
ГАЗ-3309	2005	4,5	305 690, 65
ГАЗ-4732	2010	7,4	230 900,00
ГАЗ-578802	2011	4,5	300 000,00
ГАЗ-27901	2006	5	377 805,30
ГАЗ-27901	2007	5	365 254,24
ГАЗ-27901	2007	5	365 254,24
ГАЗ-27901	2006	5	377 805,30
ГАЗ-3302	2007	1,5	449 450,95
ГАЗ-3302	2002	1,5	400 215,15
ГАЗ-330210	2000	3,5	620 602,19
ГАЗ-33073	1998	4,5	520 638,47
ЗИЛ ВAW Феникс VJ1044P4L5Y	2007	3,5	305 584,75
ЗИЛ АФ 77В1ВJ (FOTON)	2007	3	393 390,83
ЗИЛ-4331	1990	6	215 323,90
КАВЗ-3976	1991	2	420 988, 65
Камаз 53212	1982	10	340 500,00
Камаз 53212	1983	10	340 500,00
Камаз 53212	1995	10	340 500,00
Камаз 55102	1982	7	200 000,00
ИТОГО: 47	-	-	32 947 339,13

Таким образом, на балансе предприятия 47 автомобилей, из них непосредственно в производственном процессе участвуют 35 автомобилей, остальные используются для служебных целей.

Грузовые машины используются для перевозки сырья, запасных частей и в других целях. Автомобилями марки «ГАЗ», «ЗИЛ», «МАЗ», «Камаз» выполняются

грузоперевозки по городу Омску и Омской области, автомобилями марки «SCANIA» - междугородние грузоперевозки.

Легковые автомобили в основном служат для служебных целей: перевозки почты, секретных бумаг, а также обслуживают директорат. Для погрузки груза используют автопогрузчики NISSAN EBT-P1F2 и MITSUBISHI FG 25 T. Автобус КАВЗ-3976 используют для доставки сотрудников на предприятие.

Основной работой является перевозка грузов, специфика которой заключается в том, что ее осуществление совпадает с производственными целями, в результате чего не может быть задержек при доставке материалов и комплектующих.

Стоимость перевозки груза автомобильным транспортом добавляется к стоимости оказания услуг путем включения затрат на себестоимость. На перемещение затрачивается живой труд работников, занятых на автомобильном транспорте, и общественный труд, воплощенный в подвижном составе и предметах труда.

Политика руководства предприятия направлена на расширение парка собственных автомобилей, но финансовые возможности предприятия не позволяют приобрести необходимое количество транспортных средств.

Срок эксплуатации некоторых автомобилей значителен. Кроме того, приобретались новые автомобили. Многие автомобили требуют капитального ремонта. Средний возраст автомобилей, состоящих на балансе предприятия можно проследить в таблице 5.

Таблица 5 – Группировка транспортных средств по времени пребывания их в эксплуатации по состоянию на 31.12.2013 г. в ООО «Сибалк»

Пребывающие в эксплуатации	Число единиц автомобилей	Удельный вес в общем количестве, %
До 2 лет включительно	12	26,00
Свыше 2 до 5 лет включительно	6	13,00
Свыше 5 лет до 8 лет включительно	13	27,50
Свыше 8 лет до 10 лет включительно	3	6,00

Свыше 10 лет	13	27,50
Итого	47	100,00

По данным таблицы 5 можно сказать, что на транспортные средства от 5 до 8 лет и свыше 10 лет приходится по 27,50 % от общего числа единиц транспортных средств (то есть третья часть). Следовательно, можно сказать, что за счет большого количества изношенных автомобилей предприятие тратит больше расходов на топливо, ремонт и иные расходы. Руководству организации следует предпринять решения по поводу данных основных средств – ликвидации (списание), продажа, либо модернизация (при возможности). Легковые автомобили сравнительно моложе, грузовые – требуют капремонта или замены.

Структура организации отражает сложившееся в организации выделение отдельных подразделений, связи между этими подразделениями и объединение подразделений в единое целое. Организационная структура ООО «Сибалк» представлена на рисунке 1 (ПРИЛОЖЕНИЕ А). Структурные подразделения иерархически увязаны и находятся в постоянном производственном взаимодействии.

2.3 Характеристика кадрового состава предприятия

Кадровый состав ООО «Сибалк» - это основной штатный состав работников предприятия, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции. Кадровый состав характеризуется, прежде всего, своей численностью, которая определяется характером, масштабами, сложностью, трудоемкостью производственных процессов, степенью их механизации, автоматизации, компьютеризации рабочих мест и в целом предприятия.

Общее количество работающих на предприятии составляет 96 человек:

- Специалистов высшего и среднего звена 28;
- Водителей 57
- Другие рабочие 11

Все отделы и службы ОО «Сибалк» осуществляют свою деятельность в тесном взаимодействии и под руководством директора.

Характеристику персонала предприятия нагляднее всего можно представить с помощью диаграмм. Основные направления характеристики: по полу, образованию, стажу и возрасту (рисунок 2, 3, 4).

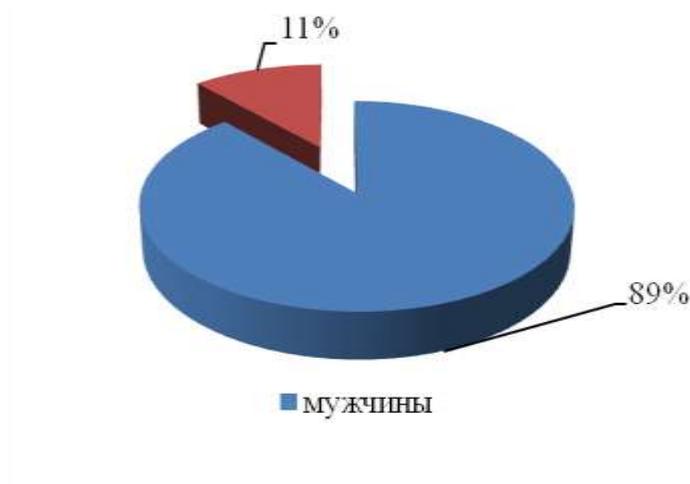


Рисунок 2 - Сравнение персонала организации по полу

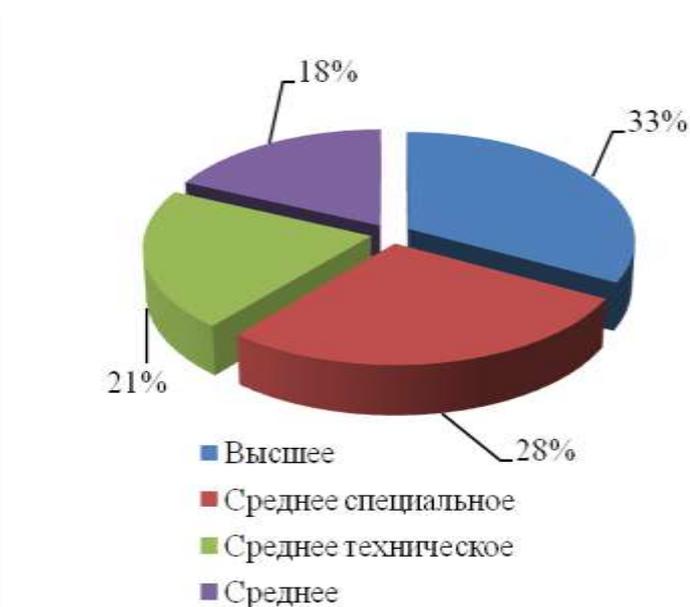


Рисунок 3 - Сравнение персонала организации по образованию

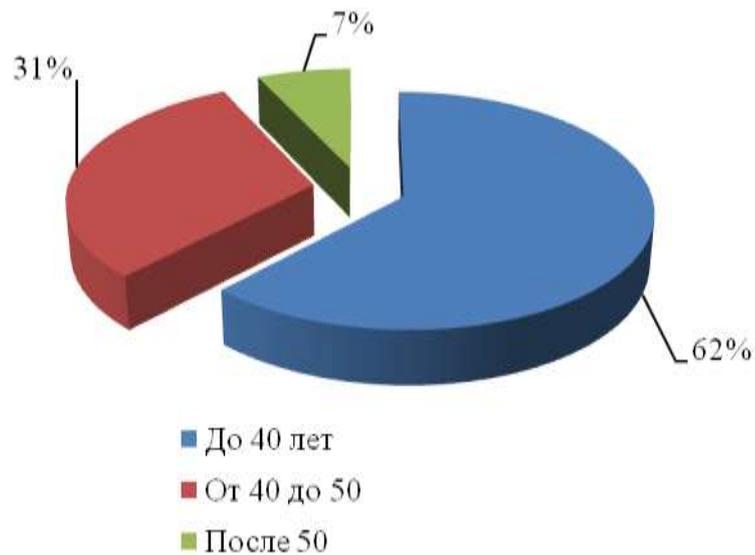


Рисунок 4 - Сравнение персонала организации по возрасту

Вывод: в основном коллектив предприятия состоит из мужчин с высшим и средне-специальным образованием, с возрастом до 40 лет.

2.4 Технология выполнения перевозочного процесса

На предприятии применяется стандартная технология выполнения перевозочного процесса, соответствующая технологиям, применяемым на других аналогичных предприятиях. Но каждое предприятие, имеет свой секрет или какое то отличие, которое обеспечивает более эффективное использование транспортных средств и которое является преимуществом перед конкурентами.

Стандартная технология предполагает выполнение следующих действий, перед тем как приступить к непосредственному выполнению перевозки:

- заключение договора на перевозку с указанием условий выполнения перевозки, обязанностей и ответственности каждой из сторон (Приложение Б);
- определяется оптимальный маршрут перевозки (оптимальный в плане кратчайшего расстояния, допустимых норм нагрузки на дорожное полотно и допустимых скоростей движения);

- выбирается оптимальный подвижной состав в плане грузоподъемности, технической исправности, соответствия виду перевозимого груза (Приложение В);
- рассчитывается примерная смета расходов, которая оглашается заказчику;
- запрашиваются необходимые документы на груз у грузоотправителя.

Собрав всю необходимую информацию о грузе, транспортном средстве и маршруте определяется водитель, который будет осуществлять перевозку, он проходит инструктаж по плану выполнения перевозки (сроки выполнения, маршрут, пересекаемые посты и др.). Такова в принципе стандартная технология перевозочного процесса.

2.5 Анализ основных технико-экономических показателей

Для получения наиболее полного представления о масштабах деятельности анализируемого предприятия, об основных характеристиках его деятельности необходимо рассмотреть основные показатели деятельности компании. Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Сибалк» приведены в таблице 6.

Из таблицы 6 видно, что: выручка предприятия к 2013 году возросла на 5224тыс.руб., но вместе с выручкой возросла и себестоимость.

Численность в 2013 году увеличилась по сравнению с прошлым годом на 4 человека. За время работы предприятия значительно увеличилась сумма кредиторской задолженности - на 390 тыс.руб. Наибольшие статьи – задолженность бюджету, дебиторам и перед персоналом организации.

Далее рассмотрим анализ использования трудовых ресурсов данного предприятия:

Таблица 6 - Основные показатели деятельности ООО «Сибалк» за 2012-2013гг. (тыс.руб.)

Наименование показателя	2012 год	2013 год	Темп роста, %
Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	24553	59777	243,46
Себестоимость проданных услуг, тыс.руб.	-33721	-56012	166,10
Валовая прибыль, тыс.руб.	-9168	3765	-41,07
Коммерческие расходы, тыс.руб.	-	-691	-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	-9168	3074	-33,53
Прочие доходы, тыс.руб.	643	8779	1365,32
Чистая прибыль, тыс.руб.	-10424	7600	-72,91
Численность, чел.	92	96	104,35
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	8161	7833	95,98
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	1817	2207	121,46

Трудовые ресурсы – та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в определенной отрасли. Достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большой значение не только для предприятий, занимающихся непосредственно выпуском продукции, но и для сферы услуг.

Основными задачами анализа являются:

- изучение и оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям и профессиям;
- определение и изучение показателей текучести кадров;
- выявление резервов человеческого капитала, более полного и эффективного его использования.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников с плановой потребностью. На анализируемом

предприятию, согласно структуре и штатному расписанию, плановая потребность в персонале на 2013 год составляет 96 человек. В 2012 году фактическая среднесписочная численность персонала составила 94 человека.

В качестве одного из показателей, отражающих эффективность использования трудовых ресурсов, рассчитана производительность труда – отношения выручки от реализации к средней численности работников ООО «Сибалк».

Ниже на рисунке 5 представлена динамика данного показателя за весь рассматриваемый период.

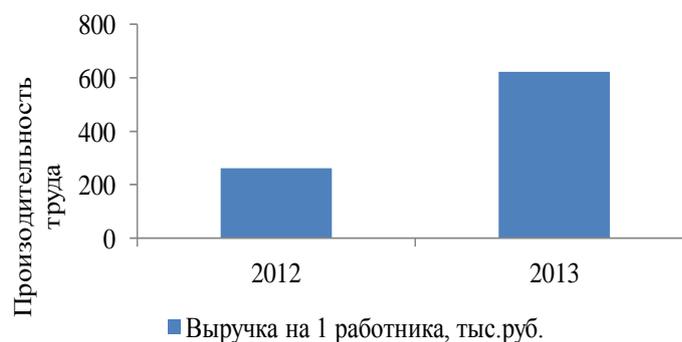


Рисунок 5 – Динамика производительности труда на ООО «Сибалк» за 2012-2013 года.

Производительность труда за последний год составила 622 тыс. руб./чел., что намного (на 135,6%) превышает значение производительности труда за 2012 год.

2.6 Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

На основании данных бухгалтерской финансовой отчетности ООО «Сибалк» за 2013 год проведем анализ структуры и динамики активов и пассивов предприятия (таблица 8,9), также вертикальный и горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах (таблица 10), а также оценку стоимости чистых активов (таблица 11).

По данным таблицы 8 «Анализ структуры и динамики активов ООО «Сибалк» можно отметить следующее. Стоимость имущества исследуемого предприятия выросла за период с 31.12.2011 по 31.12.2013 на 21 353 тыс. руб. Темп прироста за

тот же период составил +57,68 %. Рост стоимости имущества объясняется ростом внеоборотных активов на 11 959 тыс. руб. и оборотных средств на 9 394 тыс. руб. (а именно возросли: основные средства на 11 959 тыс. руб., денежные средства и денежные эквиваленты на 6 394 тыс. руб., дебиторская задолженность на 3 048 тыс. руб.)

Анализируя структуру активов следует отметить, что в имуществе предприятия в каждом из периодов преобладают внеоборотные активы. На долю внеоборотных активов на начало 2012 года приходилось 84,47 %, на конец 2012 года – 75,77 %, на конец 2013 года – 74,05 %. В свою очередь доля оборотных средств в валюте баланса на начало 2012 года составляла 15,53 %, на конец 2012 года – 24,23 %, на конец 2013 года – 25,95 %.

Данные таблицы 9 «Анализ структуры и динамики пассивов ООО «Сибалк» говорят о том, что на протяжении трех финансовых лет исследуемое предприятие убыточное, что подтверждается минусовыми показателями строки 1370 «Непокрытый убыток». Источники имущества предприятия выросли за период с 31.12.2011 по 31.12.2012 на 897 тыс. руб., за период с 31.12.2011 по 31.12.2013 на 21 353 тыс. руб. Рост источников имущества происходит в основном за счет роста показателя «Долгосрочные обязательства» - на 23 558 тыс. руб. и за счет роста краткосрочных обязательств на 618 тыс. руб. В структуре пассивов предприятия – основной удельный вес приходится на долгосрочные обязательства, так на начало 2012 года их доля составляет 137,44 %, на конец 2012 года – 163,45 %, на конец 2013 года – 27,53 %. Доля краткосрочных обязательств в источниках имущества на начало 2012 года составляла 4,29 %, на конец 2012 года – 4,79 %, на конец 2013 года – 3,78 %. Удельный вес показателя «Капитала и резервов» получился по расчетам отрицательным, следовательно, в итоге баланса данный показатель не участвует. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что предприятие полностью финансируется за счет долгосрочных и краткосрочных источников.

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «запасы» в активе и «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в пассиве (-78 тыс. руб. и -2 823 тыс. руб. соответственно).

На последний день анализируемого периода (31.12.2013) значение собственного капитала составило -18 274,0 тыс. руб. За анализируемый период (31.12.11–31.12.13) изменение собственного капитала составило -2 823,0 тыс. руб.

Таблица 8 – Анализ структуры и динамики активов ООО «Сибалк»

Показатель	Код строк и	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение (+,-) тыс. руб.		Доля актива, %			Отклонение доли, %		Темп прироста (+,-), %	
		На начало 2012 года	На конец 2012 года	На конец 2013 года	Конец 2012 года от начала 2012 года	Конец 2013 от начала 2012 года	На начало 2012 года	На конец 2012 года	На конец 2013 года	Конец 2012 года от начала 2012 года	Конец 2013 от начала 2012 года	Конец 2012 года от начала 2012 года	Конец 2013 от начала 2012 года
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ													
Основные средства	1130	21 269	18 729	33 228	-2 540	+11 959	57,45	49,39	56,92	-8,06	-0,53	-11,94	+56,23
Финансовые вложения	1170	10 000	10 000	10 000	-	-	27,01	26,37	17,13	-0,64	-9,88	-	-
Итого по разделу 1	1100	31 269	28 729	43 228	-2 540	+ 11 959	84,47	75,77	74,05	-8,70	-10,42	-8,12	+38,25
2.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ													
Запасы	1210	616	576	538	-40	-78	1,66	1,52	0,92	-0,14	-0,74	-6,49	+12,66
Дебиторская задолженность	1230	4 785	8 161	7 833	+3 376	+3 048	12,93	21,52	13,42	+8,59	+0,49	+70,55	+63,70
Финансовые вложения	1240	(66)	(66)	(44)	-	+22	-0,18	-0,17	-0,08	+0,01	+0,10	-	-33,33
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	75	99	6 469	+24	+6 394	0,20	0,26	11,08	+0,06	+10,88	+32	+8 525,3 3
Прочие оборотные активы	1260	341	418	349	+77	+8	0,92	1,10	0,60	+0,18	-0,32	+22,58	+2,35
Итого по разделу 2	1200	5 751	9 188	15 145	+3 437	+9 394	15,53	24,23	25,95	+8,70	+10,42	+59,76	+163,35
Стоимость имущества	1600	37 020	37 917	58 373	+897	+21 353	100,00	100,00	100,00	-	-	+2,42	+57,68

Таблица 9 – Анализ структуры и динамики пассивов ООО «Сибалк»

Показатель	Код строк и	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение (+,-) тыс. руб.		Доля пассива, %			Отклонение доли, %		Темп прироста (+,-), %	
		На начало 2012 года	На конец 2012 года	На конец 2013 года	Конец 2012 года от начала 2012 года	Конец 2013 от начала 2012 года	На начало 2012 года	На конец 2012 года	На конец 2013 года	Конец 20 года от начала 20 года	Конец 20 от начала 20 года	Конец 2012 года от начала 2012 года	Конец 20 от начал а 20 года
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
3.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ													
Уставный капитал	1310	10	10	10	-	-	0,03	0,03	0,02	-	-0,01	-	-
Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток)	1370	(15 461)	(25 884)	(18 284)	-10 423	-2 823	-41,76	-68,26	-31,32	-26,50	+73,08	-67,41	-18,26
Итого по разделу 3	1300	(15 451)	(25 874)	(18 274)	-10 423	-2 823	-41,73	-68,24	-31,31	-26,51	+10,42	-67,41	-18,26
4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА													
Займы и кредиты	1410	50 882	61 974	74 440	+11 092	+23 558	137,44	163,45	127,53	+26,01	-9,91	+21,80	+46,30
Итого по разделу 4.	1400	50 882	61 974	74 440	+11 092	+23 558	137,44	163,45	127,53	+26,01	-9,91	+21,80	+46,30
5.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА													
Заемные средства	1510	1 589	1 817	2 207	+228	+618	4,29	4,79	3,78	+0,5	-0,51	+14,35	+38,89
Итого по разделу 5.	1500	1 589	1 817	2 207	+228	+618	4,29	4,79	3,78	+0,5	-0,51	+14,35	+38,89
Итого источников имущества	1700	37 020	37 917	58 373	+897	+21353	100,00	100,00	100,00	-	-	+2,42	+57,68

Таблица 10 – Вертикальный и горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Сибалк»

Показатель	За 2012 год, тыс. руб.	В % к выручке	За 2013 год, тыс. руб.	В % к выручке	Абсолютное отклонение (+,-), тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка от продажи продукции, работ, услуг	24 553	100,00	59 777	100,00	+35 224	+143,46
Себестоимость продаж	(33 721)	(137,34)	(56 012)	93,70	-22 291	+66,10
Валовая прибыль (убыток)	(9 168)	(37,34)	3 765	6,30	+12 933	(58,93)
Коммерческие расходы	-	-	(691)	(1,16)	+691	-
Прибыль (убыток) от продаж	(9 168)	(37,34)	3 074	5,14	+12 242	(58,93)
Прочие доходы	643	2,62	8 779	14,69	+8 136	+1265,32
Прочие расходы	(1 893)	(7,71)	(4 231)	(7,08)	+2 338	+123,51
Прибыль до налогообложения	(10 418)	(42,43)	7 622	12,75	+18 040	(26,84)
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-	-
Прочее	(6)	(0,02)	(22)	(0,04)	+16	+266,67
Чистая прибыль (убыток)	(10 424)	(42,46)	7 600	12,71	+18 024	(27,09)

Вертикальный и горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Сибалк» показал, что выручка предприятия от оказанных услуг за период с 2012 по 2013 год выросла на 35 224 тыс. руб., темп прироста составил 143,46 %. На рост прибыли от продаж в отчетном году на 12 242 тыс. руб. главным образом повлиял рост валовой прибыли на 12 933 тыс. руб., повышение коммерческих расходов оказало незначительное влияние на показатель. Вместе с ростом выручки одновременно растет и показатель себестоимости продаж на 22 291 тыс. руб., темп прироста составил 66,10 %.

Прочие доходы в организации выросли с 643 тыс. руб. до 8 779 тыс. руб. Темп прироста составил 1 265,32 %. Рост прочих расходов объясняется тем, что в 2013 году в организации происходили операции, не связанные с основной деятельностью – продажа внеоборотных активов, материалов, сдача в аренду помещений и прочие виды деятельности.

Одновременно с ростом прочих доходов происходит рост прочих расходов с 1 893 тыс. руб., до 4 231 тыс. руб. Темп прироста составил 123,51 %.

Убыток до налогообложения составлял 10 424 тыс. руб. За отчетный период организацией была получена прибыль в сумме 7 622 тыс. руб. Абсолютное изменение составило + 18 040 тыс. руб.

По итогам финансово-хозяйственной деятельности чистый убыток по состоянию на 3.12.2012 года составил 10 424 тыс. руб., на 31.12.2013 года –7 600 тыс. руб. Абсолютное изменение составило +18 024 тыс. руб.

Анализируя структуру отчета о финансовых результатах, можно отметить, что в 2012 году в выручке весь удельный вес занимает показатель себестоимости – 137,34 %.

По итогам анализа отчета о финансовых результатах можно сказать, что предприятие получило чистую прибыль за счет того, что в итоге доходы превысили понесенные за отчетный период расходы. Доходами в организации является выручка от оказания услуг и прочие доходы, не связанные с основной деятельностью.

Таблица 11 – Оценка стоимости чистых активов организации

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4- гр.2) гр.2)
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	на начало анализируемого периода (31.12.2011)	на конец анализируемого периода (31.12.2013)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	-15 451	-25 874	-18 274	-41,7	-31,3	-2 823	↓
2. Уставный капитал	10	10	10	<0,1	<0,1	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	-15 461	-25 884	-18 284	-41,8	-31,3	-2 823	↓

Чистые активы организации по состоянию на 31.12.2013 меньше уставного капитала в 1 827,4 раза. Это отрицательно характеризует финансовое положение и не удовлетворяет требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. В случае если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше его уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала. При этом если стоимость чистых активов общества меньше минимально допустимого размера уставного капитала общество подлежит ликвидации (п. 3 ст. 20 Федерального закона от 08.02.1998 г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»). К тому же, определив текущее состояние показателя, следует отметить снижение чистых активов на 18,3% за рассматриваемый период (31.12.11–31.12.13). На рисунке 6 представлено изменение чистых активов и уставного капитала.



Рисунок 6 – Динамика чистых активов ООО «Сибалк» за 2011-2013 года.

Наблюдается одновременно и критическое положение на конец периода и ухудшение показателя в течение периода. Сохранение имевшей место тенденции способно привести организацию к банкротству.

2.7 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Одним из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия является рациональное соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования. Степень обеспеченности запасов источниками формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации. При этом анализе обобщающим показателем является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов.

Источники формирования запасов разбивают на три группы, а именно, рассчитывают собственные оборотные средства, долгосрочные источники и общую величину основных источников формирования запасов.

В зависимости от результата сравнения каждого источника с величиной запасов возникает излишек или недостаток по каждому из источников, и при этом могут возникнуть следующие ситуации: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое состояние либо кризисное финансовое состояние

Абсолютная финансовая устойчивость показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами.

Такая ситуация встречается крайне редко, и она вряд ли может рассматриваться как идеальная, так как означает, что администрация не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

Нормальная финансовая устойчивость соответствует положению, когда успешно функционирующее предприятие использует для покрытия запасов различные обоснованные источники средств – собственные и привлеченные.

Неустойчивое финансовое состояние соответствует ситуации, когда предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся обоснованными.

Кризисное финансовое состояние характеризуется положением, когда в дополнение к предыдущей ситуации предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, либо просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность.

Данная ситуация означает, что предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами.

Сгруппировав активы по степени ликвидности, а пассивы по срочности погашения, проведем анализ ликвидности баланса (таблица 12).

Таблица 12 – Анализ ликвидности бухгалтерского баланса предприятия ООО «Сибалк»

Группы показателей	Сумма, тыс.руб.			Группы показателей	Сумма, тыс.руб.			Платежный излишек (+), недостаток (-)		
	На начало 2012г.	На конец 2012г.	На конец 2013г.		На начало 2012г.	На конец 2012г.	На конец 2013г.	На начало 2012г.	На конец 2012г.	На конец 2013г.
1.Наиболееликвидные активы (А1)	9	33	6 425	1.Наиболее срочные обязательства (П1)	1 589	1 817	2 207	-1 580	-1 784	+4 218
2.Быстрореализуемые активы (А2)	4 785	8 161	7 833	2.Краткосрочные обязательства (П2)	-	-	-	+4 785	+8 161	+7 833
3.Медленнореализуемые активы (А3)	957	994	887	3.Долгосрочные пассивы (П3)	50 882	61 974	74 440	-49 925	-60 980	-73 553
4.Труднореализуемые активы (А4)	31 269	28 729	43 228	4.Постоянные пассивы (П4)	-15 451	-25 874	-18 274	+46 720	+54 603	+61 502
БАЛАНС	37 020	37 917	58 373	БАЛАНС	37 020	37 917	58 373	-	-	-

Таблица 13 – Проверка выполнения условия ликвидности баланса

Рекомендуемые значения	Начало 2012 года	2012 год	2013 год
$A1 \geq П1$	Не выполняется	Не выполняется	Выполняется
$A2 \geq П2$	Выполняется	Выполняется	Выполняется
$A3 \geq П3$	Не выполняется	Не выполняется	Не выполняется
$A4 \leq П4$	Не выполняется	Не выполняется	Не выполняется

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Из данных таблицы видно, что первое, второе и четвертое условия не выполняются. Наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных обязательств, на начало 2012 г. на 1 580 тыс. руб. и на конец 2012 г. на 1 784 тыс. руб., то есть в каждом из анализируемых периодов наблюдается недостаток средств для покрытия текущей кредиторской задолженности. Медленно реализуемых активов недостаточно чтобы покрыть долгосрочные пассивы, так на начало 2012 года недостаток средств составил 49 925 тыс. руб., на конец 2012 года недостаток составил 60 980 тыс. руб., на конец 2013 года 73 553 тыс. руб. Следовательно, баланс ООО «Сибалк» не является абсолютно ликвидным.

Текущая ликвидность определяется путем сравнения первых двух групп активов (наиболее ликвидные активы и быстрореализуемые активы) с соответствующими группами пассивов (наиболее срочные обязательства и краткосрочные пассивы). Так на начало 2012 г. наблюдался платежный излишек в сумме 3 205 тыс. руб., на конец 2012 г. - платежный излишек в сумме 6 377 тыс. руб., на конец 2013 г. - платежный излишек в сумме 12 051 тыс. руб. Данные показатели характеризует организацию, как платежеспособную на момент осуществления анализа. Тем не менее невыполнение условия о превышении медленно реализуемых активов над долгосрочными пассивами говорит о том, что в перспективе исследуемое предприятие неплатежеспособно.

Сравнивая четвертую группы активов и пассивов видим недостаток у организации собственного оборотного капитала, что является отрицательным моментом, поскольку собственный оборотный капитал является необходимым условием финансовой устойчивости организации. Так недостаток собственного оборотного капитала на начало 2012 года составил 46720 тыс. руб., на конец 2012 года - 54603 тыс. руб., на конец 2013 года - 61502 тыс. руб. Следовательно

наблюдается тенденция к увеличению недостатка собственного оборотного капитала, в связи с тем, что повышаются долгосрочные пассивы.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

1) текущая ликвидность (ТЛ), которая говорит о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени (формула 11):

$$2011 \text{ год: ТЛ} = (9+4785) - (1589) = 3205 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$2012 \text{ год: ТЛ} = (33+8161) - (1817) = 6377 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$2013 \text{ год: ТЛ} = (6425+7833) - (2207) = 12051 \text{ (тыс.руб.)}$$

2) перспективная ликвидность (ПЛ), которая представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей (формула 12):

$$2011 \text{ год: ПЛ} = 957-50882 = -49925 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$2012 \text{ год: ПЛ} = 994-61974 = -60980 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$2013 \text{ год: ПЛ} = 887-74440 = -73553 \text{ (тыс.руб.)}$$

Показатель текущей ликвидности (ТЛ) говорит о способности организации покрыть свои краткосрочные обязательства, то есть ООО «Сибалк» на протяжении исследуемого периода платежеспособно.

Показатель перспективной ликвидности (ПЛ) указывает на невозможность предприятия рассчитаться по существующим обязательствам в следующем отчетном периоде.

Рассчитаем коэффициенты платежеспособности ООО «Сибалк» за каждый отчетный период по формулам 13-19.

Таблица 14 – Анализ коэффициентов платежеспособности (ликвидности) ООО

«Сибалк»

Показатель	Норма	Значения показателей			Отклонение (+,-)	
		На начало 2012 года	На конец 2012 года	На конец 2013 года	Конец 2012 года от начала 2012 года	Конец 2013 года от начала 2012 года
1. Общий показатель платежеспособности	≥ 1	0,16	0,22	0,43	+0,06	+0,27
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,5$	0,01	0,02	2,91	+0,01	+2,90
Коэффициент «критической оценки» (быстрой ликвидности)	≥ 1	3,02	4,51	6,46	+1,49	+3,02
3. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	3,62	5,06	6,86	+1,44	+3,24
4. Коэффициент маневренности функционирующего капитала	-	0,23	0,13	0,07	-0,1	-0,16
5. Доля оборотных средств в активах	$\geq 0,5$	0,15	0,24	0,26	+0,09	+0,11
6. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	-8,12	-5,94	-4,06	+1,88	+4,06

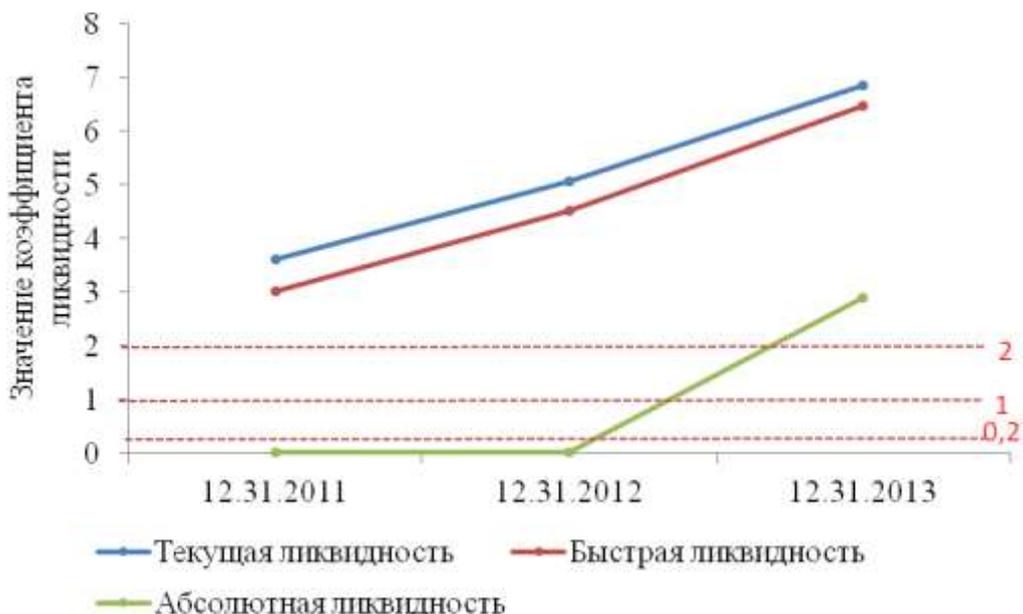


Рисунок 7 – Динамика основных коэффициентов ликвидности ООО «Сибалк» за 2011-2013 года.

Общий показатель платежеспособности характеризует ликвидность баланса предприятия в целом. Так на начало 2012 года показатель ООО «Сибалк» был ниже установленного норматива для данного коэффициента и составлял 0,16. На конец 2012 года показатель был равен 0,22, на конец 2013 года равен 0,43. За период с 31.12.2011 по 31.12.2013 года показатель повысился на 0,27.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений. Так на начало и на конец 2012 года рассчитанный коэффициент был ниже установленного норматива - 0,01 и 0,02 соответственно, однако уже на 31.12.2013 года показатель составил 2,91. Отклонение за период с 31.12.2011 по 31.12.2013 года составило +2,90 пункта.

Коэффициент «критической оценки» показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. В каждом из анализируемых периодов показатель соответствует установленному нормативу, кроме того растет из года в год.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Так коэффициент текущей ликвидности в ООО «Сибалк» соответствует установленному нормативу, следовательно, предприятию достаточно оборотных средств, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. Уменьшение показателя в динамике – положительный факт.

В ООО «Сибалк» низкие показатели доли оборотных средств в активах.

Показатели коэффициента обеспеченности собственными средствами говорят о недостаточности наличия у ООО «Сибалк» собственных оборотных средств.

Определим финансовую устойчивость ООО «Сибалк», исходя из существующих основных видов финансовой устойчивости (формулы 1-4), за 2011-2013 года:

2011 год: $616 > (-15461-31269)+0+1589$ – кризисное финансовое состояние;

2012 год $576 > (-25884-28729)+0+1817$ – кризисное финансовое состояние;

2013 год $538 > (-18274-43228)+0+2207$ – кризисное финансовое состояние.

Из произведенных расчетов можно сделать вывод, что финансовое состояние ООО «Сибалк» в течении трех предыдущих лет характеризуется как кризисное, так как запасы и затраты не покрываются собственными оборотными средствами.

Рассчитаем излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов в ООО «Сибалк» используя данные бухгалтерского баланса (таблица 15).

Таблица 15 – Данные для анализа достаточности источников для финансирования запасов предприятия

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год
Источники собственных средств	-15 451	-25 874	-18 274
Внеоборотные активы	31 269	28 729	43 228
Наличие собственных оборотных средств	-46 720	-54 603	-61 502
Долгосрочные кредиты и заемные средства	50 882	61 974	74 440
Капитал функционирующий	4 162	7 371	12 938
Краткосрочные кредиты и заемные средства	-	-	-
Общая величина основных источников формирования запасов	4 162	7 371	12 938
Общая величина запасов	616	576	538
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-47 336	-55 179	-62 040
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	3 546	6 795	12 400
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	3 546	6 795	12 400
Тип финансовой ситуации	Нормальная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость

По данным таблицы 15 можно сделать следующий вывод: у исследуемого предприятия в каждом из анализируемых периодов отсутствуют собственные оборотные средства, следовательно, их недостаточно, чтобы покрыть запасы, сумма недостатка собственных оборотных средств в 2011 году составила 47 336 тыс. руб., в 2012 году – 55 179 тыс. руб., в 2013 году – 62 040 тыс. руб. Показатель функционирующего капитала (собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты) получился положительным, за счет привлечения в каждом периоде долгосрочных источников финансирования. Излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов в 2011 году составил 3 546 тыс. руб., в 2012 году – 6 795 тыс. руб., в 2013 году – 12 400 тыс. руб.

Тип финансовой ситуации у ООО «Сибалк» - нормальная финансовая устойчивость, поскольку запасы покрываются долгосрочными кредитами и займами.

Далее рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости исследуемого предприятия (таблица 16)

Таблица 16 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Сибалк»

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	-0,42	-0,68	-0,31	+0,11	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,55 и более (оптимальное 0,65-0,9).
2. Коэффициент финансового левериджа	-3,41	-2,47	-4,19	-0,78	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: 0,82 и менее (оптимальное 0,11-0,54).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-8,12	-5,94	-4,06	4,06	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5	6
4. Индекс постоянного актива	-2,02	-1,11	-2,37	-0,35	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,96	0,95	0,96	–	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,85 и более.
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	–	–	–	–	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение: 0,05 и более. (коэффициент не рассчитывается при отрицательном собственном капитале)
7. Коэффициент мобильности имущества	0,16	0,24	0,26	+0,10	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,002	0,004	0,42	+0,418	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
9. Коэффициент обеспеченности запасов	-75,84	-94,80	-114,32	-39,48	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: не менее 0,5.
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,03	0,03	0,03	–	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Коэффициент автономии организации на 31 декабря 2013 г. составил -0,31. Полученное значение говорит об отсутствии у организации собственного капитала. За весь анализируемый период коэффициент автономии существенно вырос (на 0,11).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 31.12.2013 составил -4,06, при этом по состоянию на 31.12.2011 коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами был значительно ниже – -8,12 (увеличение составило +4,06). По состоянию на 31.12.2013 значение коэффициента является явно не соответствующим принятому нормативу. Значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в течение всего проанализированного периода не укладывались в нормативные.

За весь рассматриваемый период имело место незначительное повышение коэффициента покрытия инвестиций до 0,96 (+0,01). Значение коэффициента на 31.12.2013 полностью соответствует нормативному значению (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 96%).

На 31.12.2013 коэффициент обеспеченности материальных запасов составил -114,32, при том что по состоянию на 31.12.2011 коэффициент обеспеченности материальных запасов был значительно больше – -75,84 (т.е. имело место изменение -39,48). Значения коэффициента в течение всего рассматриваемого периода не укладывались в установленный норматив. На последний день анализируемого периода (31.12.2013) значение коэффициента обеспеченности материальных запасов является явно не соответствующим принятому нормативу.

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина долгосрочной кредиторской задолженности организации значительно превосходит величину краткосрочной задолженности (97,1% и 2,9% соответственно). При этом за весь анализируемый период доля краткосрочной задолженности фактически не изменилась.

На рисунке 8 наглядно представлена динамика основных показателей финансовой устойчивости ООО «Сибалк»:



Рисунок 8 – Динамика основных показателей финансовой устойчивости ООО «Сибалк» за 2011-2013 года.

В целом стоит отметить, что финансовое состояние ООО «Сибалк» достаточно спорное и неустойчивое, о чем говорят значения рассмотренных показателей. Поэтому для формирования объективного мнения о платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Сибалк» требуется ряд дополнительных исследований (показателей рентабельности, оборачиваемости, деловой активности).

2.8 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия. Прогноз банкротства

Проведем анализ деловой активности ООО «Сибалк» за 2012 и 2013 год на основании данных бухгалтерской финансовой отчетности по формулам 27-38 (таблица 17).

Таблица 17 – Расчет коэффициентов деловой активности и финансового цикла предприятия, тыс. руб.

Показатель	Базисный период	Отчетный период	Отклонение, (+, -)
1. Выручка от продажи товаров	24 553,00	59 777,00	+35 224
2. Среднегодовая стоимость имущества	37 468,50	48 145,00	+10 676,50
3. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	29 999,00	35 978,50	+5 979,50
4. Среднегодовая стоимость оборотных активов	7 469,50	12 166,50	+4 697,00
5. Среднегодовая стоимость собственного капитала	-20 662,50	-22 074,00	-1 411,50
6. Среднегодовая стоимость запасов	596,00	557,00	-39,00
7. Среднегодовая стоимость денежных средств	86,50	3 284,00	+3 197,50
8. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	6 473,00	7 997,00	+1 524,00
9. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности	1 703,00	2 012,00	+309,00
10. Ресурсоотдача (обороты)	0,66	1,24	+0,58
11. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (обороты)	3,29	4,91	+1,62
12. Коэффициент оборачиваемости материальных средств (дни)	8,74	3,35	-5,39
13. Отдача собственного капитала (обороты)	-1,19	-2,71	-1,52
14. Отдача внеоборотных активов (обороты)	0,82	1,66	+0,84
15. Срок оборачиваемости денежных средств (дни)	1,27	19,78	+18,51
16. Период погашения дебиторской задолженности (дни)	94,91	48,16	-46,75
17. Период погашения кредиторской задолженности (дни)	24,97	12,12	-12,85
18. Финансовый цикл (дни)	78,68	39,39	-39,29

По данным таблицы 17 можно отметить следующее. Производственно–коммерческий цикл (оборачиваемость запасов) на анализируемом предприятии в базисном периоде составлял 9 дней, в отчетном периоде – 3 дня, следовательно, за период с 2012 по 2013 год цикл снизился на 6 дней.

Дебиторская задолженность на предприятии в базисном периоде погашалась за 95 дней, в отчетном году - за 48 дней. Снижение оборачиваемости в днях, говорит о том, что с предприятием стали быстрее рассчитываться по обязательствам дебиторы, что несомненно благоприятно для предприятия, поскольку долги от контрагентов быстрее поступают на расчетный счет организации

Кредиторская задолженность погашалась предприятием в базисном периоде в среднем за 25 дней, в отчетном периоде – за 12 дней, изменение составило 13 дней. Снижение периода погашения кредиторской задолженности говорит о том, что исследуемое предприятие стало быстрее рассчитываться по своим обязательствам с кредиторами.

Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам материалов, заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию, иными словами это период, в течение которого денежные средства, вложенные в оборотные активы, совершат один полный оборот.

Финансовый цикл анализируемого предприятия в базисном периоде составил 79 дней, в отчетном периоде – 39 дней, отклонение составило -39 дней. Снижение финансового цикла свидетельствует об укреплении финансово – расчетной дисциплины в организации, ускорении производственного процесса оказания услуг, что в целом и привело к росту выручки от оказания услуг в отчетном периоде.

Оценим прибыль предприятия, используя рассчитанные показатели рентабельности – формулы 20-26 (таблица 18).

Таблица 18 – Расчет показателей, характеризующих прибыльность (рентабельность) ООО «Сибалк»

Показатель	2012 год	2013 год	Изменение, (+,-)
Рентабельность продаж, %	-37,34	5,14	+42,48
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	-42,43	12,75	+55,18
Чистая рентабельность, %	-42,46	12,71	+55,17
Экономическая рентабельность, %	-27,49	13,02	+40,51
Валовая рентабельность, %	-37,34	6,30	+43,64
Рентабельность затратоотдачи	27,18	-5,56	-32,74
Рентабельность перманентного капитала	-28,88	13,53	+42,41

Рассчитанные данные таблицы 18 показали, что в 2012 году все показатели рентабельности получились отрицательными, за счет того, что организацией был получен убыток по итогам своей финансово-хозяйственной деятельности. Уже в

2013 году наблюдается улучшение анализируемых показателей. Так, например, рентабельность продаж составила 5,14 %. Соответственно в отчетном периоде предприятие стало больше получать прибыли на 0,42 рубля больше чем в предыдущем году. Чистая рентабельность составила в 2013 году – 12,71 % (0,13 рублей), показатель характеризует, сколько чистой прибыли приходится на 1 рубль выручки от выполнения работ. Рентабельность постоянного капитала показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок, сколько чистой прибыли приходится на постоянный капитал, в отчетном периоде данный показатель рентабельности составил 13,53 % (0,14 руб.).

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибалк» можно сказать, что финансовое состояние организации неустойчивое, т.к. деятельность ведется в основном за счет заемного капитала. За 2013 г. фирма получила небольшую прибыль, показатели рентабельности предприятия выросли, но незначительно. Чтобы избежать банкротства ближайшие пять лет, предприятию необходимо срочно пересмотреть свою организационно-финансовую политику ведения хозяйства и провести ряд мероприятий для увеличения прибыли.

3 Пути стабилизации финансового состояния ООО «Сибалк»

3.1 Совершенствование ценовой политики, стимулирования сбыта и повышения качества работы с клиентами в ООО «Сибалк»

Прежде, чем перейти к рассмотрению основных мероприятий, направленных на стабилизацию финансового состояния предприятия ООО «Сибалк», необходимо определить основные резервы роста прибыли и снижения финансовой зависимости компании. Проведенный выше анализ предприятия показал, что компания является финансово-зависимой, так как наибольший удельный вес в общей сумме капитала приходится на заемные источники финансирования и по состоянию на 2013 г. сумма долгосрочных обязательств компании составила 74 440 тыс. руб. Следует отметить, что несмотря на то, что в 2013 г. прибыль компании увеличилась по отношению к предыдущему году, и имеет положительное значение, однако этой прибыли недостаточно для того, чтобы наиболее быстрыми темпами выплачивать кредиторскую задолженность, увеличить сумму собственного капитала и повысить свою финансовую устойчивость. Таким образом, повысить свою финансовую устойчивость компания ООО «Сибалк» может за счет увеличения прибыли, которая может быть достигнута путем проведения различных маркетинговых мероприятий. В частности, для анализируемой компании, целесообразно предложить мероприятия направленные на совершенствование ценовой политики и качества обслуживания с потребителями, увеличения наибольшего охвата потребителей (за счет продвижения услуг компании в сети Интернет), обновление парка грузового оборудования за счет эффективного лизинга.

Рассмотрим подробнее совершенствование ценовой политики и повышение качества работы с клиентами на предприятии ООО «Сибалк». На сегодняшний день, компания придерживается низкой ценовой политики по грузоперевозкам на региональном уровне и стоимость перевозки грузов по области и Омску составляет от 450 руб. до 900 руб. за час перевозки в зависимости от объема перевозимого груза, (таблица 19). Так как компания применяет стратегию низкой цены, предоставление скидок является не целесообразным. Как в общем то является и не

целесообразным низкая ценовая политика, так как при таких ценах, компания имеет торговую наценку в 6,3%(по данным на 2013г.). Это достаточно низкая валовая рентабельность, для того, чтобы компания могла своевременно погашать кредиторскую задолженность и нормально развиваться. В связи с этим следует отметить, что необходимо пересмотреть стратегию ценообразования, в противном случае компания будет вынуждена уйти с рынка. Да, безусловно, потребителям нравятся низкие цены, однако, никакая компания не хочет работать в убыток. Следует также отметить, что для постоянных клиентов и потребителей, которые осуществляют большие объемы перевозок, необходима эффективная система стимулирования сбыта, в качестве предоставления скидок, это существенно повышает лояльность к услугам грузоперевозчика. Для того, чтобы вести учет постоянных клиентов компании ООО «Сибалк», предоставлять различные программы лояльности, необходимо внедрение современных программных продуктов по работе с клиентами- CRM-системы.

Таблица 19- Цены на основные направления перевозок грузов, предоставляемые компанией ООО «Сибалк» по состоянию на 2014 г.

Направление	Грузоподъёмность а/м	Стоимость работы а/м (минимальный заказ)
по г.Омск и области	1,5т (7-10м.куб)	450 руб./час min 3+1ч подачи (область 2ч подачи)
по г.Омск и области	3т (16-22м.куб)	550 руб./час min 4+1ч подачи (область 2ч подачи)
по г.Омск и области	5т (23-28м.куб)	650 руб./час min 4+1ч подачи (область 2ч подачи)
по г.Омск и области	10т (29-36м.куб)	750 руб./час min 5+1ч подачи (область 2ч подачи)
по г.Омск и области	20т (68-90м.куб)	850-900 руб./час (стоимость зависит от пробега) min 6+1

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-система) –это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов, (рисунок 9). CRM – это модель взаимодействия,

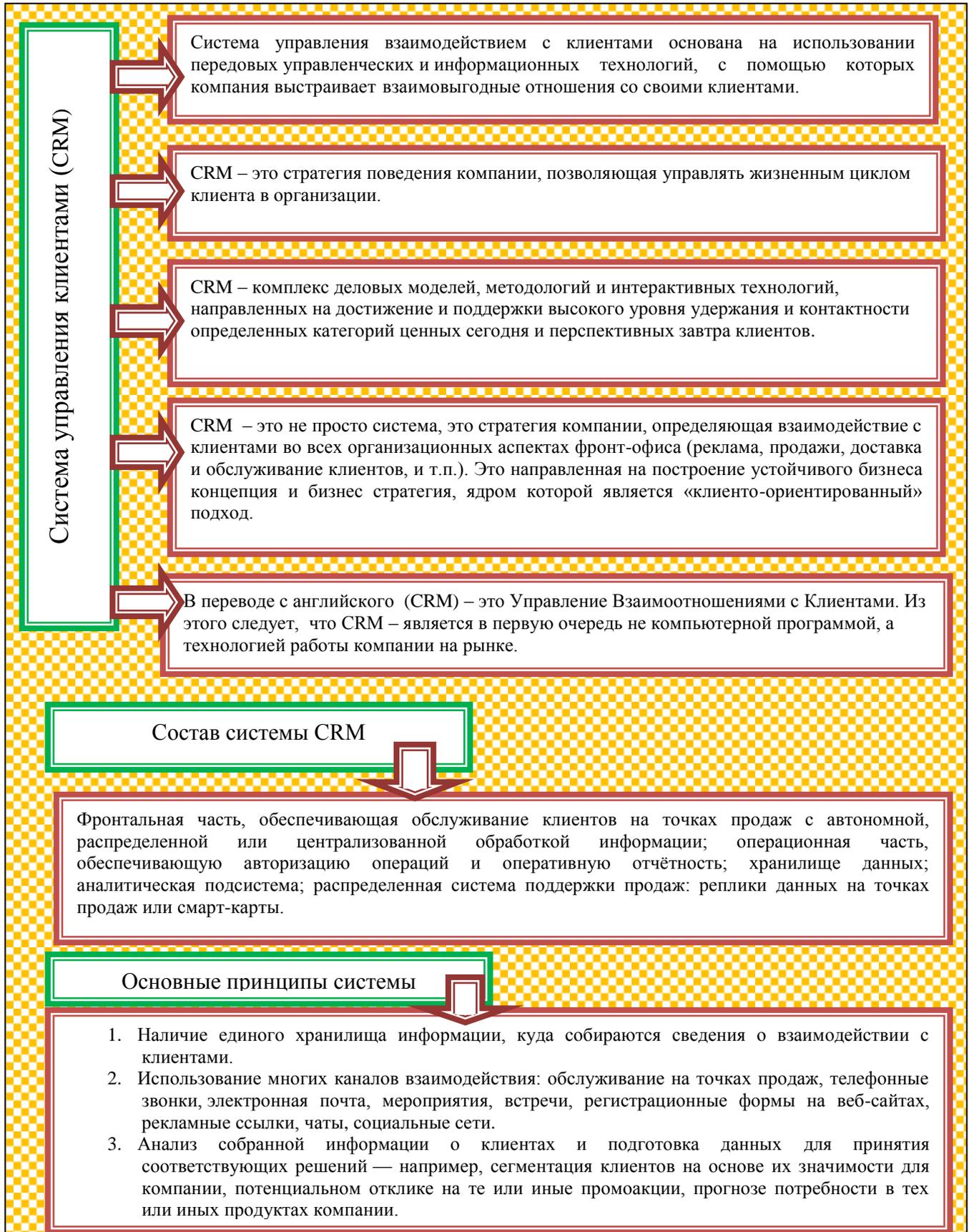


Рисунок 9- Понятие CRM системы , ее состав и принципы.

полагающая, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного

маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Поддержка этих бизнес-целей включает сбор, хранение и анализ информации о потребителях, поставщиках, партнёрах, а также о внутренних процессах компании. Функции для поддержки этих бизнес-целей включают продажи, маркетинг, поддержку потребителей. Целью CRM - систем является привлечение и удержание выгодных клиентов посредством установления и улучшения отношений с ними, рисунок 10.

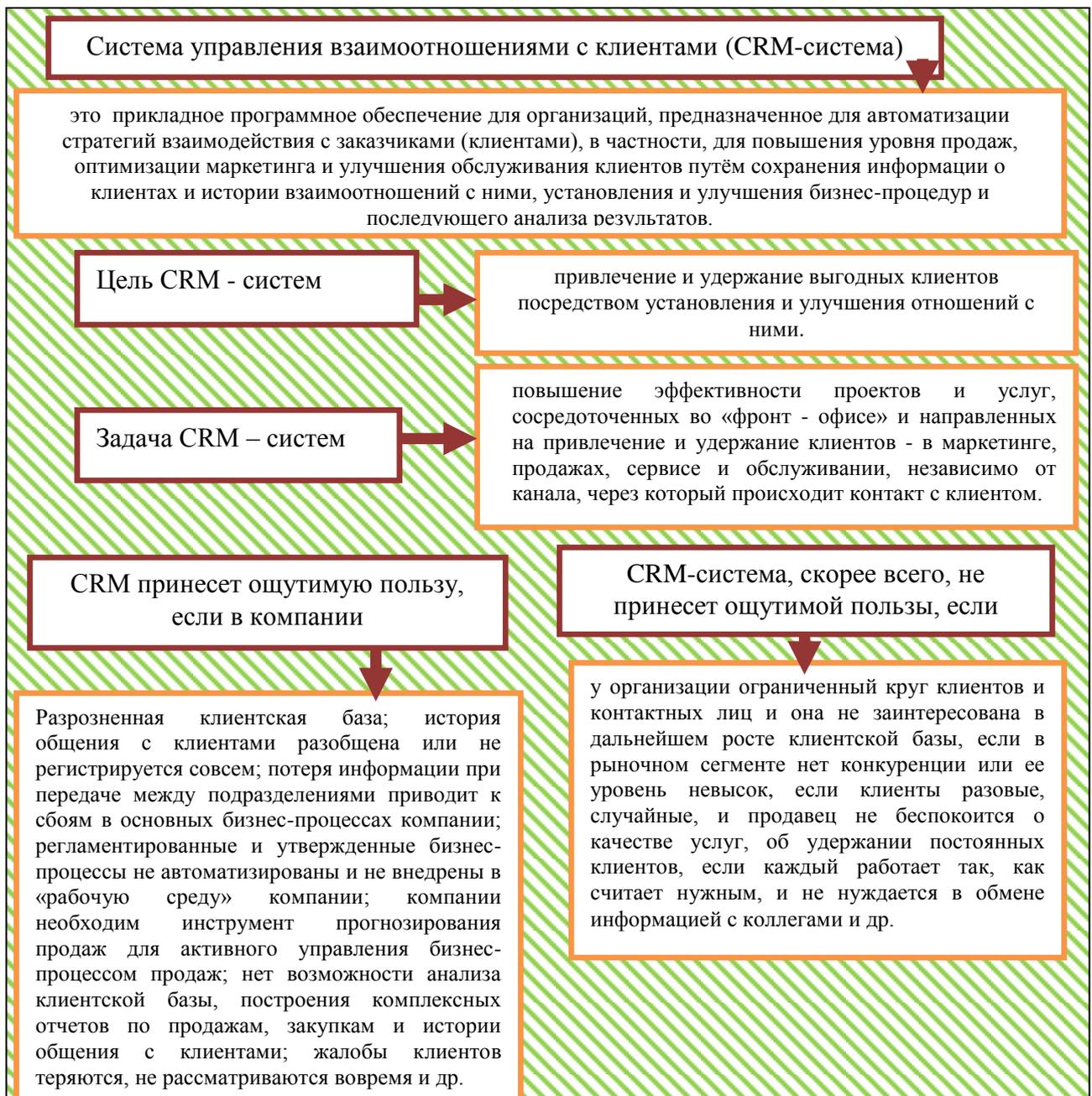


Рисунок 10- Цели и задачи CRM – системы.

Разработка стратегии взаимоотношений с клиентами стала возможной благодаря прорывам в области информационных технологий. Сегодня компании могут совершенствовать свою работу с клиентами, используя целый спектр технологий по

управлению базами данных, а также растущее число приложений для CRM. Такое развитие событий позволяет создавать обширные массивы клиентских данных, гарантирует широкую обратную связь с клиентами и позволяет анализировать, интерпретировать и конструктивно использовать полученные данные. Главная задача CRM- систем- это повышение эффективности проектов и услуг, сосредоточенных во «фронт - офисе» и направленных на привлечение и удержание клиентов - в маркетинге, продажах, сервисе и обслуживании, независимо от канала, через который происходит контакт с клиентом.

Таким образом, в целом CRM система направлена на привлечение и удержание потенциальных потребителей. На сегодняшний день, множеством компаний разрабатываются различные программные продукты, наиболее популярные представлены на рисунке 11. Однако, наиболее известной и пользующейся наибольшим спросом у потребителей, является программный продукт «1С:Предприятие 8: Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)», который предназначен для комплексной автоматизации бизнес-процессов предприятия, оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, создания эффективных механизмов взаимоотношений с клиентами. «1С:CRM» будет полезно для компаний, которые стремятся управлять бизнесом в соответствии с концепцией CRM: организаций оптово-розничной торговли; проектных организаций; сервисных организаций; организаций сферы услуг; выделенных торговых подразделений производственных компаний и т.д. Программа «1С: CRM» автоматизирует следующие направления торговой деятельности: управление бизнес-процессами; автоматизация процессов продаж, начиная с момента первого обращения клиента; управление заказами покупателей; управление продажами; управление поставками; планирование продаж и закупок и др., рисунок 12.

Основными результатами внедрения «1С:CRM» являются: минимизация риска потерь информации о клиентах и сделках при передаче между сотрудниками или подразделениями компании (отделами склада, маркетинга, сервисного обслуживания и т.д.); сегментация клиентской базы позволяет выявить перспективных



Рисунок 11- Наиболее известные программные продукты по работе с клиентами.

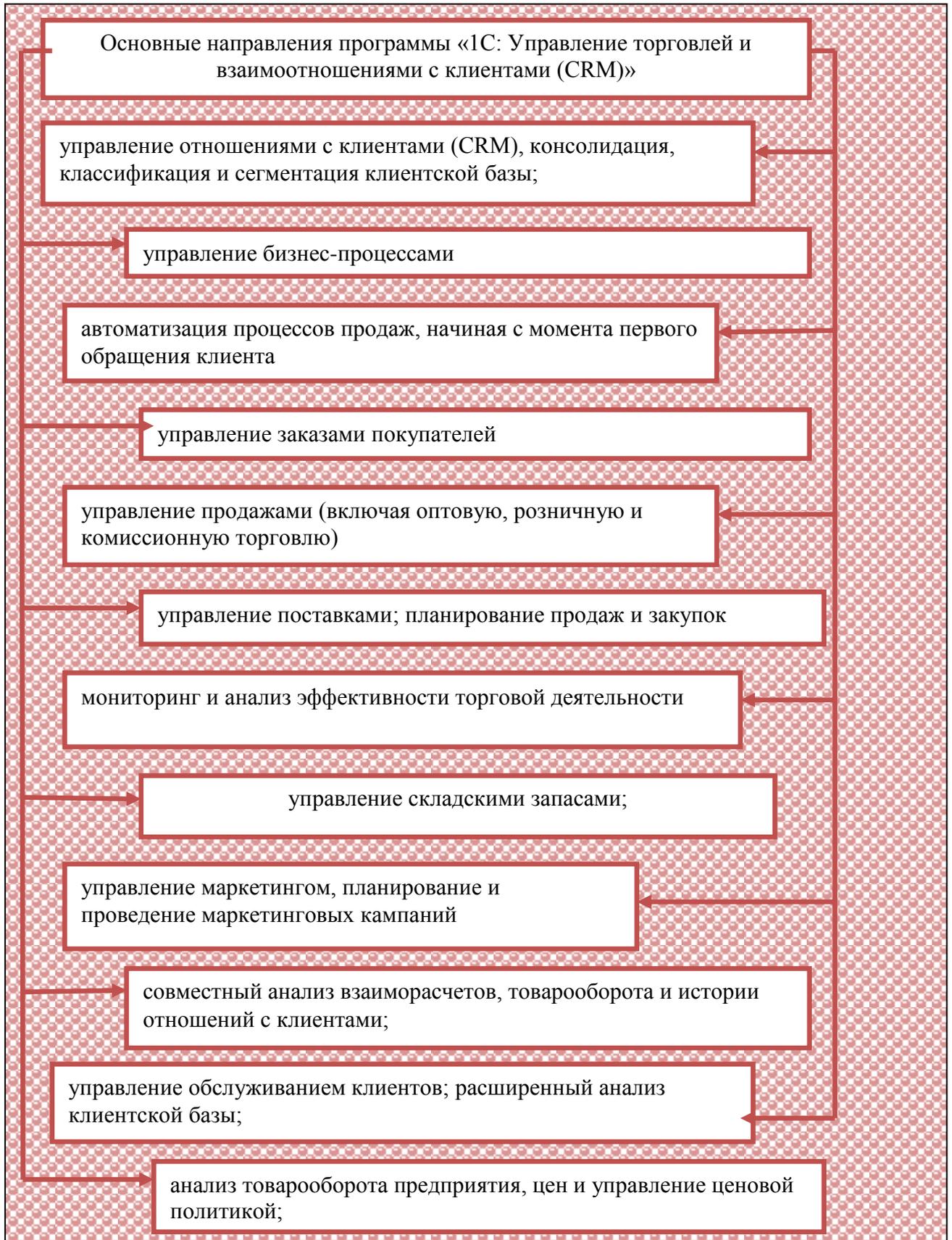


Рисунок 12-Автоматизация направлений торговой деятельности с помощью Программы «1С: Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)».

клиентов и сократить время на неэффективные переговоры; у сотрудников появляется больше времени на работу с клиентами за счет повышения эффективности работы с информацией и автоматизации рутинных операций; сокращение времени обслуживания в расчете на одного клиента позволяет снизить общие издержки по продажам; снижение или увеличение количества и размера скидок; персональное обслуживание клиентов (памятные даты, специальные предложения и программы лояльности), быстрое предоставление необходимой клиенту информации, точность и оперативность в работе повышает уровень лояльности клиентов, способствует стабильности и росту объема продаж.

Так как, одной из функций программы 1С: CRM является снижение или увеличение размера скидок, то с помощью данной программы можно будет стимулировать сбыт услуг по грузоперевозкам с помощью разработки системы скидок. В частности, для постоянных клиентов или клиентов при больших объемах перевозок на предприятии ООО «Сибалк» целесообразно внедрение системы мероприятий по скидкам, которые могут составлять от 10,0% до 30,0%. Благодаря гибкости и легкой настройке программа «1С:CRM» реализует функции учета от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов. Конфигурация позволяет вести управленческий учет по предприятию в целом. Внедрение программы «1С:CRM» на предприятии ООО «Сибалк» позволит значительно повысить производительность менеджеров, а также увеличит объем продаж. За счет внедрения программного обеспечения по работе с клиентами, как показывает опыт многочисленных компаний, и компаний-разработчиков программного обеспечения, объемы продаж ежегодно увеличиваются в среднем на 20-40%. Основными возможностями программы являются: автоматизация бизнес-процессов, полноценный складской учет, управление продажами, управление логистикой, сервисом, маркетингом, закупками и др.

Следует отметить, что для совершенствования автоматизации системы по работе с клиентами на предприятии ООО «Сибалк» при помощи программного обеспечения необходимы средства на покупку программы, стоимость которой составляет 25000,0 руб. Стоимость ежегодного сервисного обслуживания составляет

6 600 руб. Следовательно, суммарные затраты на повышение качества обслуживания с клиентами компании ООО «Сибалк» составят 31600,0 руб., это незначительная сумма для такой компании как ООО «Сибалк». Однако, внедрение программы «1С:CRM» позволит оптимизировать ценовую политику, удерживать постоянных клиентов компании, тем самым увеличивая объемы услуг по перевозке грузов.

Таким образом, выше были рассмотрены мероприятия, направленные на совершенствование ценовой политики и повышения качества обслуживания клиентов компании ООО «Сибалк». Для увеличения прибыли компании и снижения финансовой зависимости необходимо увеличивать объемы перевозок, за счет наибольшего охвата потребителей, а, следовательно, эффективной рекламной политики и продвижения услуг. Перейдем к рассмотрению данного мероприятия.

3.2 Мероприятия, направленные на увеличение объемов перевозок грузов на предприятии ООО «Сибалк»

Увеличить объемы перевозок грузов компании ООО «Сибалк» можно за счет увеличения охвата потребителей путем эффективной рекламной деятельности. На сегодняшний день, компания рекламирует свои услуги только в печатных изданиях, а также в сети Интернет на различных тематических форумах и досках объявлений. Однако, существенным недостатком в продвижении услуг компании ООО «Сибалк» является отсутствие собственного сайта в сети Интернет, так как на сегодняшний день наиболее эффективной формой реализации товаров и услуг является глобальная сеть. Реализация товаров и услуг в сети Интернет по-другому называется электронная коммерция, это один из элементов электронного бизнеса, который связан с выполнением функций маркетинга, включая продажу товаров и услуг через Интернет потребителю. Другими словами, электронная коммерция (e-commerce) это осуществление продаж и закупок электронными средствами. Согласно прогнозам различных экспертов, рынок электронной коммерции в России еще не достиг своего максимума и имеет перспективы развития. Следовательно,

развитие компании ООО «Сибалк», в электронном пространстве позволит увеличить охват потребителей, тем самым увеличивая объемы перевозок грузов.

Для развития предприятия в сети Интернет, целесообразно создать сайт компании и его продвигать. Таким образом, интернет-магазин предприятия ООО «Сибалк» будет направлен на реализацию услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом по России. Организация электронного бизнеса является не простой задачей, которая включает в себя несколько этапов, рисунок 13.

На рисунке 13 видно, что основными этапами организации электронной коммерции – является: выбор ниши; оформление интернет-магазина; поиск поставщика; доставка заказов; создание сайта; настройка приема оплаты заказов; первые продажи.

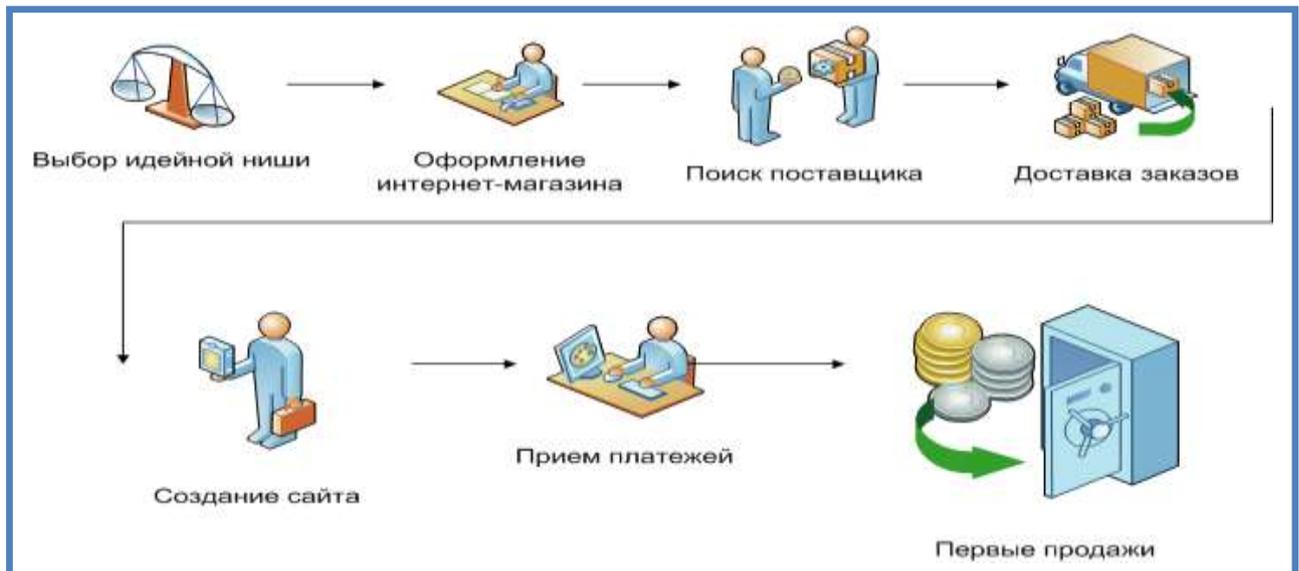


Рисунок 13-Схема организации сайта предприятия ООО «Сибалк», по реализации услуг перевозчика автомобильным транспортом.

Рассмотрим подробнее организацию электронного бизнеса предприятия ООО «Сибалк», таблица 20. Данные табл.20 показывают, что основными этапами продвижения предприятия ООО «Сибалк» в сети Интернет являются: выбор ниши, оформление интернет-магазина, поиск поставщика, способы доставки грузов, создание сайта и его продвижение, выбор способов оплаты. Важно отметить, что оплатить услуги перевозчика компании ООО «Сибалк» можно будет и по интернету, удобными безналичными платежами.

Таблица 20-Основные этапы организации продвижения предприятия ООО
«Сибалк» в сети Интернет

№ п/п	Основные этапы	Характеристика этапов
1	Выбор ниши	Осуществление автомобильных перевозок грузов по всей России.
2	Оформление интернет-магазина	В интернет-магазине будет размещаться следующая информация: описание всех вариантов перевозок грузов, по каким направлениям осуществляется перевозка; контакты для связи; раздел «О компании»; телефон службы поддержки; удобная система поиска необходимой информации; баннеры со специальными предложениями и скидками.
3	Поиск поставщика	Поставщиками будут являться те же компании, с которыми в настоящий момент сотрудничает ООО «Сибалк»
4	Доставка заказов(грузов)	В данном разделе будет описано какими транспортными средствами осуществляется доставка грузов.
5	Создание сайта	Заполнение брифа и технического задания; выбор системы администрирования сайта (движок, CMS); прототипирование; подготовка дизайн-макета и его утверждение; начало подготовки контента для сайта (описание услуг, фото, статьи и пр.); верстка и подключение сайта к CMS; заполнение контентом сайт(информацией); тестирование сайта; подключение систем статистики и настройка целей; продвижение сайта.
6	Настройка приема оплаты заказов	популярные способы платежа за заказ в интернет магазине: 1. Банковская карта; 2. Банковский перевод; 3. Электронные деньги; 4. Терминалы оплаты; 5. Наложный платеж; 6. Наличные деньги.

Следует отметить, что способов продвижения компании в сети Интернет существует немало. Наиболее известными являются: поисковая оптимизация сайта; размещение баннерной и текстовой рекламы; использование e-mail маркетинга; размещение пресс-релизов компании; использование партнерских программ. Кратко сущность этих способов представлена в приложении В. Следует также отметить, что основными преимуществами продвижения услуг в сети Интернет следует считать: низкую стоимость маркетинговых мероприятий, широкий охват аудитории, поддержание связи с аудиторией, мобильность всех кампаний. Рассмотрим подробнее эти преимущества.

1) Низкая стоимость маркетинговых мероприятий. Интернет-пространство огромно, а количество предложений по рекламе зачастую соотносится со спросом, именно поэтому многие площадки готовы идти на уступки, особенно если речь идет о довольно массивной рекламной кампании. В итоге общая стоимость маркетинга в Интернете оказывается куда более низкой по сравнению с аналогичными мероприятиями оффлайн.

2) Широкий охват аудитории. В отличие от печатных изданий и радио, которые, как правило, ограничены территориально, аудитория глобальной сети фактически безгранична, что позволяет продвигать продукцию, ориентированную на средние и большие объемы продаж.

3) Поддержание связи с аудиторией. Обратная связь является важной составляющей эффективного маркетинга, и продвижение продуктов в Интернете оказывается куда более результативным, если использовать интернет и постоянно поддерживать прямую связь с целевой аудиторией.

4) Мобильность всех кампаний. Интернет позволяет быстро отслеживать результат от проводимых мероприятий, быстро вносить изменения и перестраивать маркетинговые концепции, что сказывается не только на получаемом результате, но и на растратах – их удастся значительно уменьшить без влияния на получаемый результат.

Рассмотрев преимущества продвижения бизнеса в сети Интернет, можно с уверенностью сказать, что продвижение услуг компании ООО «Сибалк» в сети Интернет, является необходимым условием для увеличения охвата потребителей. Следует отметить, что затраты на создание сайта и его продвижение могут составлять от ста и более тысяч, в зависимости от того, какой сайт создается и на сколько хорошо необходимо его оптимизировать. В любом случае, если даже компания ООО «Сибалк» выделит ресурсы на продвижение в сети Интернет стоимостью 200,0-300,0 тыс. руб., то это будет целесообразно. Однако, об эффективности мероприятий будет рассмотрено ниже. Еще одним из мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости и снижения финансовой зависимости было предложено обновление парка оборудования за счет эффективных лизинговых программ. Перейдем к подробному рассмотрению данного мероприятия.

3.3 Обновление парка оборудования за счет эффективного лизинга на предприятии ООО «Сибалк»

Проведенный выше анализ по предприятию ООО «Сибалк» показал, что наибольший удельный вес грузового транспорта имеет большой срок эксплуатации, а, следовательно, нуждается в обновлении, так как поломки машин приводят к ухудшению качества перевозок грузов и увеличивают расходы на эксплуатацию. На сегодняшний день, компания ООО «Сибалк» часть грузовых машин имеет в собственности, часть грузового транспорта оформлены в лизинг у ОАО «Сбербанк». Следует отметить, что лизинг грузового транспорта является преимуществом для тех компаний, которые не могут приобрести оборудование за счет собственных средств. Однако, при оформлении лизинга, следует учитывать, первоначальный авансовый платеж, сумма финансирования и срок договора лизинга. Таким образом, большим преимуществом обладает так компания- лизингодатель, которая предлагает наиболее эффективные способы заключения лизинговых сделок. Для того, чтобы найти наиболее выгодного лизингодателя по предоставлению грузового транспорта в лизинг или автокредитам, необходимо провести сравнительный анализ рейтинга компаний лизингодателей.

По имеющимся рейтингам по данным на 2014 г., по предоставлению автокредитов, рейтинг возглавляет Газпромбанк, сумма первоначального взноса составляет от 15% при процентной ставке по кредиту 13,5-17%, таблица 21.

Таблица 21-Рейтинг банков по автокредитам на 2014г¹.

Банк	Процентная ставка	Размер первоначального взноса	Максимальная сумма займа (руб.)
Газпромбанк	13,5-17%	от 15%	до 4,5 миллионов
ВТБ 24	14-17,5%	от 15%	до 5 миллионов
ЮниКредит Банк	14,5-18%	от 15%	до 6,5 миллионов
Нордеа Банк	14,5-16%	от 0%	до 100 тыс. евро по курсу ЦБ на дату оформления автокредита
Уральский Банк Реконструкции и Развития	15%	от 10%	не ограничена

Лидирующими банками по автокредиту также являются ВТБ 24, ЮниКредит Банк, Нордеа Банк, Уральский Банк Реконструкции и Развития. Следует отметить,

¹ ТОП-5 банков по автокредитам[Электронный ресурс].[URL: <http://kredit-2014.ru>].

что Сбербанк России не входит в рейтинг по предоставлению автокредитов. Лидирующими банками по предоставлению лизинга являются: ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг. Стоимость лизингового портфеля этих банков составила 640 023,7 млн. руб. и 372 645,3 млн. руб. соответственно. Сбербанк также входит в рейтинг по объему лизингового портфеля (по состоянию на 01.07.2014г.), однако занимает третью строчку рейтинга, рисунок 14. По состоянию на 01.07.2014г. объем лизингового портфеля Сбербанка составил 233 633,7 млн. руб. Лидирующими банками также являются: Газпромбанк Лизинг, Альфа-Лизинг, Балтийский Лизинг, ЮниКредит Лизинг, Дойче Лизинг Восток, Интерлизинг, рисунок 14.

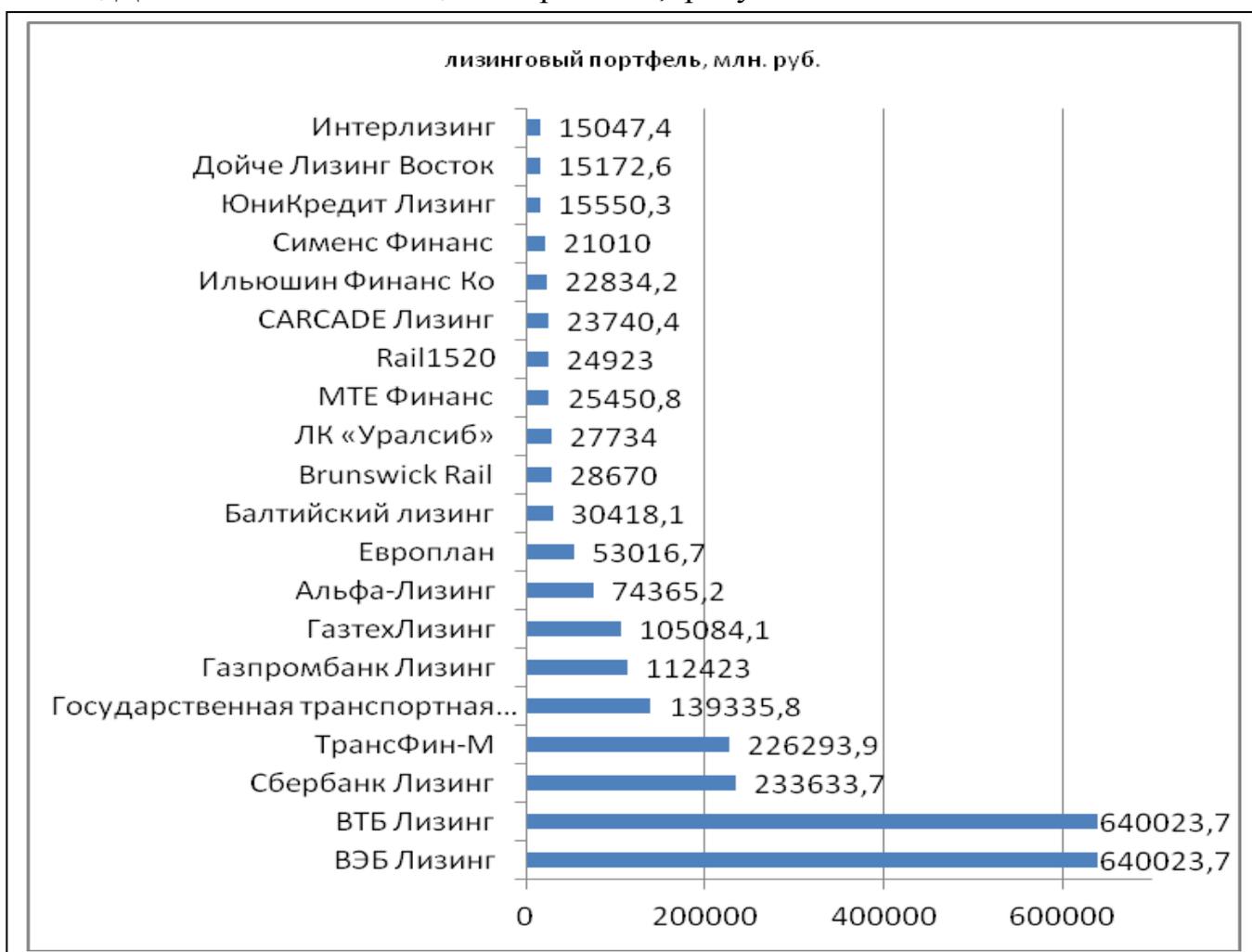


Рисунок 14- Рейтинг банков по объемам лизингового портфеля на 01.07.2014 г.²

Таким образом, так как ОАО «ВЭБ-лизинг» занимает лидирующие позиции в строчке рейтинга по предоставлению лизинга, а ОАО «Сбербанк» отстает на

² Рейтинг лизинговых компаний России [Электронный ресурс]. [URL:<http://www.banki.ru>].

позицию, проведем сравнительный анализ лизинговых сделок ОАО «ВЭБ-лизинг» и ОАО «Сбербанк-лизинг». Преимущества лизинга грузовых автомобилей в ОАО «ВЭБ-лизинг» заключается в том, что банк предлагает широкий спектр автомобилей MAZ, ГАЗ, КАМАЗ, IVECO, VOLVO, MERCEDES-BENZ и других популярных марок. При этом минимальный размер аванса составляет 10% при сроке финансирования от 12-72 месяцев. ЗАО «Сбербанк Лизинг» также предоставляет услугу лизинга грузовых автомобилей российского и иностранного производства. При этом авансовый платеж на автомобили иностранных производителей составляет от 15%, авансовый платеж на автомобили отечественных производителей составляет до 48 месяцев.

Следовательно, преимуществами лизинга ВЭБ перед Сбербанком является низкий первоначальный авансовый платеж, который в два раза ниже, чем в Сбербанке, а также ВЭБ предлагает в лизинг грузовой транспорт на более длительный срок который, может составлять до 72 месяцев, тогда как в Сбербанке срок лизинга составляет 48 месяцев. Следовательно, для компании ООО «Сибалк» наиболее выгодным партнером по лизингу является «ВЭБ-лизинг». При сотрудничестве с этим банком, компания могла бы при тех же финансовых ресурсах взять в лизинг в два раза больше грузового транспорта, чем в ОАО «Сбербанк».

Следует также отметить, что на сегодняшний день, предприятие ООО «Сибалк» имеет достаточно большую кредиторскую задолженность и при рассмотрении заявки на получение лизинга в ОАО «ВЭБ-лизинг», банк может отказать в финансировании. Но, если не сегодня и не завтра, а в долгосрочной перспективе компания ООО «Сибалк» все же должна пересмотреть свои отношения по заключению лизинговых сделок в сторону банка «ВЭБ-лизинг».

Выше были рассмотрены мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости организации ООО «Сибалк». Для того, чтобы оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий, необходимо перейти к следующей части исследования.

3.4 Экономическая эффективность предложенных мероприятий на предприятии ООО «Сибалк»

Выше были рассмотрены мероприятия, направленные на совершенствование деятельности компании ООО «Сибалк» и повышения финансовой устойчивости. В частности, было предложено: внедрение программного обеспечения по работе с клиентами «1С:CRM»; продвижение компании в сети Интернет; совершенствование системы лизинга грузового транспорта. Однако, для снижения финансовой зависимости компании ООО «Сибалк» в первую очередь необходимо снизить кредиторскую задолженность и увеличить сумму собственного капитала, это может быть достигнуто за счет снижения затрат либо за счет увеличения товарооборота и компании, что повлечет за собой рост показателей прибыли. Поэтому для оценки экономической эффективности ООО «Сибалк» в среднесрочной перспективе целесообразно увеличивать объемы перевозок грузов с учетом эффективной ценовой политики, тем самым увеличивая прибыль. В данном случае, необходимо рассчитать экономическую эффективность за счет первых двух мероприятий, которые направлены на увеличение товарооборота (внедрение программы по работе с клиентами и продвижение компании в сети Интернет). Лизинговые отношения компании ООО «Сибалк», безусловно, необходимо совершенствовать и переходить на более выгодные условия лизинга грузового транспорта. Однако, на сегодняшний день, компания ООО «Сибалк» имеет достаточно высокую кредиторскую задолженность, поэтому при рассмотрении заявки на получение лизинга, компании может быть отказано в удовлетворении. В связи с этим, проведем расчет экономической эффективности, направленной на увеличение объемов перевозок грузов и прибыли на предприятии ООО «Сибалк».

Показателями экономической эффективности от предложенных мероприятий, могут являться следующие: выполнение плана по выручке, выполнение плана по обслуживанию, выполнение плана по привлечению и удержанию клиентов; выполнение плана по доле рынка, занимаемого предприятием, увеличение прибыли,

рентабельности, снижения финансовой зависимости и др. Выполнение плана – это тот результат, который предприятие планирует получить в будущем периоде.

Прежде чем рассмотреть какие объемы перевозок и прибыли от основной деятельности компания ООО «Сибалк» сможет получить, необходимо определиться с финансированием рассмотренных выше мероприятий. Как уже было описано, для внедрения программного обеспечения и продвижения компании в сети Интернет необходимо финансирование в общей сумме 331600 руб. В частности стоимость программного обеспечения вместе с обслуживанием составляет 31600 руб. Кроме этого, при организации продвижения компании ООО «Сибалк» в сети интернет необходимо финансирование на создание и продвижение сайта. Стоимость создания сайта на сегодняшний день составляет от 20 тыс. руб. и более, в зависимости от сложности выполнения. Продвижение сайта также может составлять от 100 тыс. руб. и более. Однако, для анализируемого предприятия, целесообразно в первый год реализации интернет проекта выделить сумму не менее 300,0 тыс. руб. Далее смотреть по развитию компании и в случае необходимости выделять финансовые ресурсы на продвижение компании в сети Интернет. Безусловно, чем больше выделяется средств на продвижение компании, тем больше вероятности привлечения потенциальных потребителей. Однако, компания ООО «Сибалк» по сравнению с имеющейся задолженностью, имеет незначительную прибыль, которая в 2013 г. составила 7 600,0 тыс. руб. При этом сумма кредитов составляет 76647,0 тыс. руб. Следовательно, чистая прибыль компании ООО «Сибалк» значительно мала, поэтому в целях экономии будет целесообразно выделение финансовых ресурсов на продвижение компании в сумме 300,0 тыс. руб. в год. Так как компания имеет чистой прибыли по данным на 2013 г. в разы превышающей сумму финансирования данных мероприятий, следовательно, выделить сумму 331,6 тыс. руб. на совершенствование деятельности компании ООО «Сибалк» из чистой прибыли является целесообразным.

Следует также отметить, что мероприятия, предложенные выше, не требуют больших вложений, однако дают ощутимый экономический результат. Достаточно сложно оценить экономическую эффективность представленных выше

мероприятий, но можно рассчитать эффективность мероприятий нормативным методом. Т.е. за счет предлагаемых мероприятий, направленных на совершенствование обслуживания потребителей компании ООО «Сибалк» может произойти увеличение количества потенциальных потребителей, а это вызовет рост показателя продаж (выручки от реализации). Однако, нельзя сказать точно, на сколько именно может увеличиться показатель товарооборота. Но, как согласно разработчиков программы, внедрение программ по работе с клиентами позволяет увеличивать объемы продаж, в данном случае перевозки грузов на 20-30%. Тем не менее, предположим рост объемов продаж компании ООО «Сибалк» от внедрения программного обеспечения «1С:CRM» будет не на столько высок и примем минимальный показатель роста товарооборота, который составит 10,0%. Следовательно, планируемый показатель товарооборота предприятия ООО «Сибалк» составит $59\,777,0 + 10\% = 65\,754,7$ тыс. руб. То есть прирост товарооборота за счет внедрения программы по работе с клиентами и повышения качества обслуживания потенциальных потребителей на анализируемом предприятии составит 5977,7 тыс. руб.

Однако, для оценки экономической эффективности на предприятии ООО «Сибалк» необходимо применение комплексного подхода, т.е. оценивать эффективность от совокупности мероприятий. Важным мероприятием, которое может дать ощутимый экономический эффект для компании ООО «Сибалк» является- развитие предприятия в сети Интернет. Но и здесь сложно прогнозировать, на сколько возрастут обороты компании ООО «Сибалк» при реализации услуг перевозчика в сети Интернет. Для прогнозирования объемов продаж можно использовать опыт лидирующих онлайн-проектов по реализации товаров и услуг. Так, в частности согласно исследованиям компании Digital Guru³ в рейтинг ТОП-10 интернет-магазинов Рунета по посещаемости возглавляет сайт онлайн-гипермаркета Ozon.ru, месячная аудитория этой площадки составляет 12,5 млн. чел. В тройку лидеров также попали ведущий онлайн-ритейлер одежды Wildberries.ru (11,6 млн.) и интернет-магазин мелкой бытовой техники и

³ Данные компании, Digital Guru, экспертные оценки

электроники Sotmarket.ru (10,7 млн.). Суммарная месячная аудитория ТОП-10 интернет-магазинов Рунета по посещаемости превышает 69 млн. человек, рис.15.

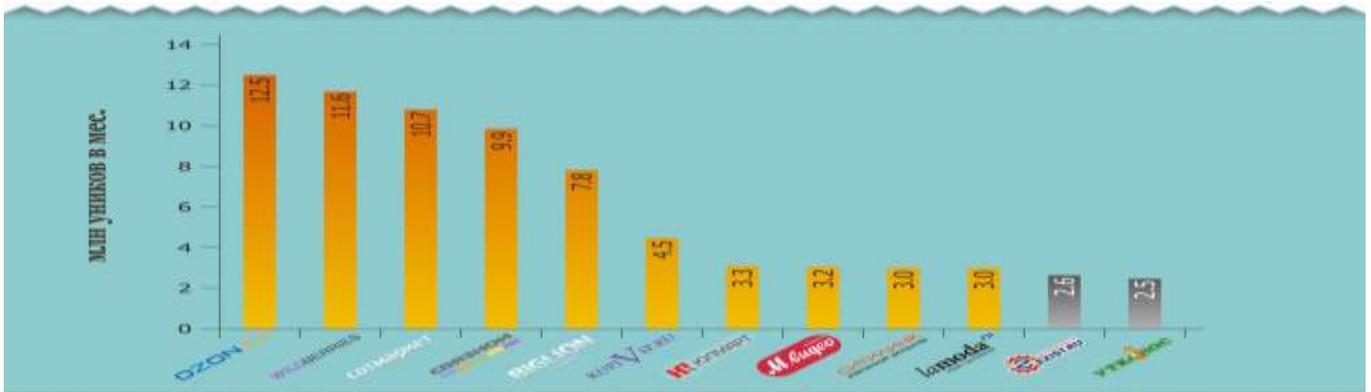


Рисунок 15- Месячная аудитория ТОП-10 интернет-магазинов Рунета, млн. уникальных посетителей (январь-февраль 2013г.)⁴

Уровень посещаемости интернет-магазина является показателем популярности площадки, в качестве же основного критерия экономической успешности используется показатель объёма годового оборота ретейлера в Сети в финансовом выражении. Учитывая, что конверсия посетителей на сайтах магазинов различна, а средний чек покупки может отличаться в несколько раз, не стоит удивляться тому, что по сравнению с десяткой самых посещаемых интернет-магазинов Рунета, в ТОП-10 интернет-ритейлеров по обороту появляется два новых участника – магазин автомобильных запчастей и аксессуаров Exist.ru, магазин крупной бытовой техники Holodilnik.ru, рисунок 16.

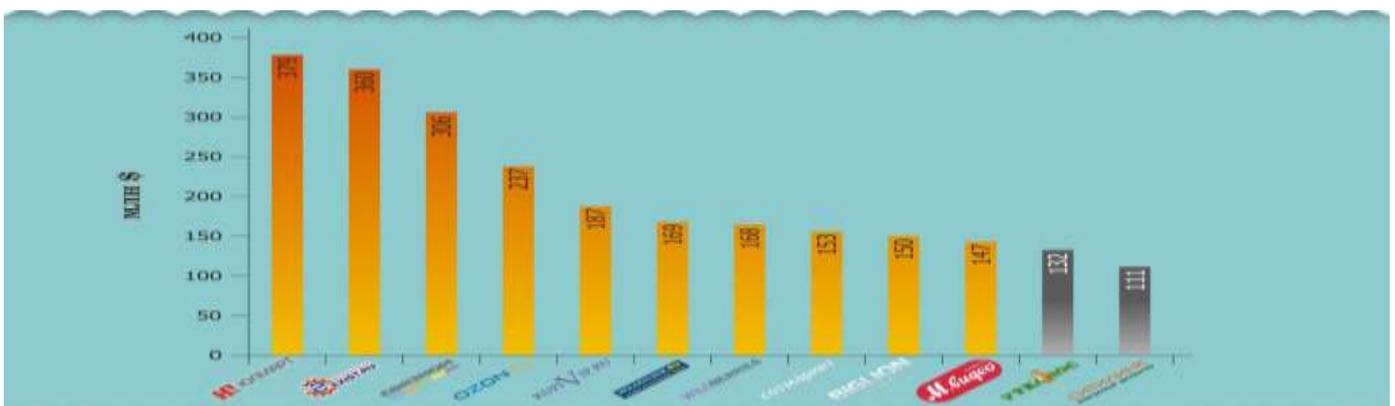


Рисунок 16- ТОП-10 интернет-магазинов Рунета по обороту, млн. \$ в год (2012г.)⁵
Средний чек среди участников рейтинга составляет \$225.

⁴ LiveInternet, Google, Google, данные компаний, экспертные оценки

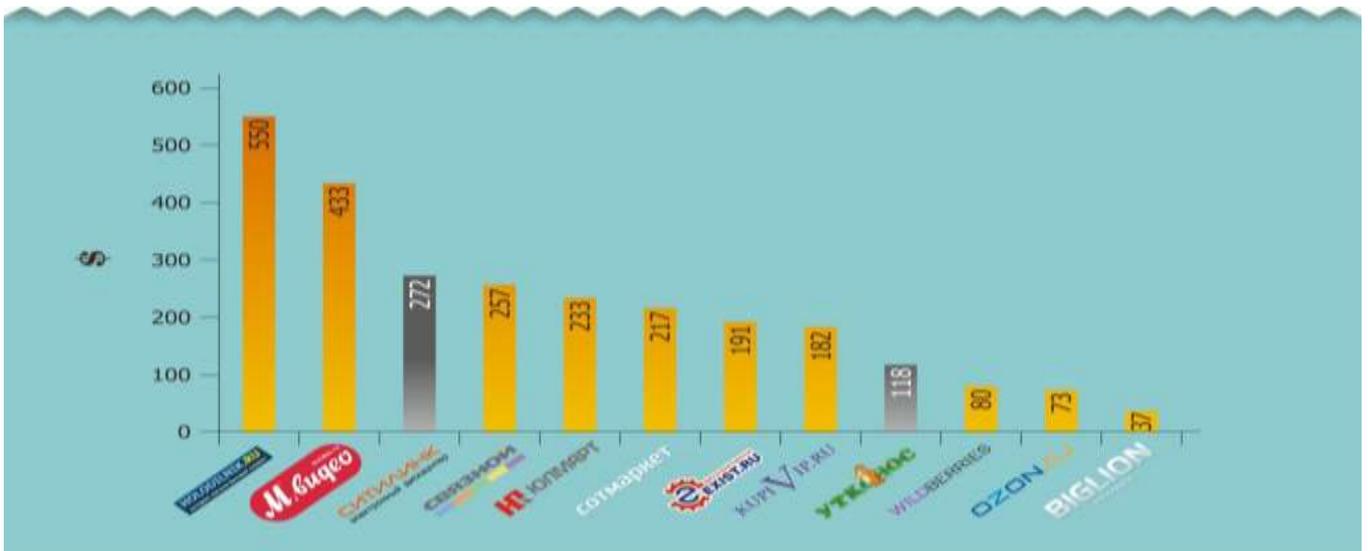


Рисунок 17-Средний чек ТОП-10 интернет-магазинов Рунета по обороту, \$ (2012г.)⁶

Максимальные средние чеки в районе \$450-550 имеют интернет-магазины в структуре оборота которых крупная бытовая техника занимает доминирующее положение (Holodilnik.ru, Mvideo.ru). Вторая группа магазинов – продавцы мелкой бытовой техники и электроники (в т.ч. мобильных устройств), к этой группе относятся такие игроки рынка как Citilink.ru, Svyaznoy.ru, Ulmart.ru, Sotmarket.ru.

Для второй группы размер среднего чека колеблется в диапазоне от \$220 до \$275. Одежда и еда в Интернете – традиционно являются наиболее дешёвыми категориями, хотя последние несколько лет средний размер чека для товаров этой группы постоянно растёт; в нашем случае лидеры упомянутых сегментов достигли показателя в диапазоне от \$80 до \$180.

Существенная разница между размерами средних чеков магазинов Wildberries и Kupivip связана с различиями в позиционировании и товарной специализации: интернет-магазин Kupivip позиционируется как продавец люксовой и премиальной одежды, что сказывается на ценнике, а то время как Wildberries сконцентрировался на работе со средним и недорогим сегментами продукции.

Один из лидеров e-commerce в России – интернет-гипермаркет Ozon, изначально являясь продавцом книг и медианосителей, постепенно расширяет свой ассортимент, что позволяет ему постепенно увеличивать средний чек покупки. Это

⁵ данные компаний, Digital Guru, экспертные оценки

⁶ данные компаний, Digital Guru, экспертные оценки

небыстрый процесс, ведь до сих пор вклад книг, DVD, CD и пр. в оборот площадки Ozon.ru превышает 30%, но эта доля постепенно снижается, а значит, средний чек 73\$ (2012г.) будет расти.

Перспективы роста среднего чека лидера среди купонных сервисов – сайта Biglion.ru (который на данный момент составляет всего \$37) туманны. Дело в том, что максимальный средний чек сервису обеспечивают жители московского региона (50\$), при этом конкуренция среди игроков рынка за Москву очень высока, а столичная аудитория давно пресытилась скидочными программами. Работа с региональной аудиторией требует дополнительных издержек, однако покупательная способность жителей регионов заметно ниже – средний чек Biglion.ru в регионах не превышает \$23.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что крупные компании в сети Интернет имеют миллионные обороты. Но, так как компания ООО «Сибалк» занимается грузовыми перевозками, следовательно, для планирования объемов продаж анализируемой компании, необходимо ориентироваться на опыт лидирующих онлайн-проектов, занимающихся перевозками грузов. В частности, на сегодняшний день, крупными компаниями перевозчиками грузов являются: ЖелДорЭкспедиция, Автотрейдинг, Ратэк, ТРАНСВЕНТА, ДТК, ТрансЛогистик, Деловые Линии, Байкал Сервис, ПЭК и другие. Посещаемость сайтов крупных компаний в сутки может составлять от 15 тыс. посетителей и выше. Однако, мало известная компания, которая только начинает свою деятельность в сети Интернет и не являющаяся конкурентоспособной, будет иметь гораздо меньший объем посещаемости. На сегодняшний день в компании ООО «Сибалк» в год количество потребителей составляет в среднем 5900-6000 человек, при средней цене чека 10,0 тыс. руб. (средняя стоимость которую платит потребитель за перевозку грузов). Открытие интернет-магазина, т.е. продвижение компании ООО «Сибалк» в сети интернет как минимум сможет обеспечить увеличение товарооборота в два раза. Следовательно, прогнозируемый товарооборот компании ООО «Сибалк» от продвижения в сети Интернет в перспективе составит $59777 \text{ т.р.} \times 2 = 119554 \text{ тыс. руб.}$ Таким образом, за

счет продвижения предприятия в сети интернет и внедрения программы по работе с клиентами выручка от продаж(прогнозируемая) увеличится на 65755,5 тыс. руб. и составит в перспективе 125532 тыс. руб., таблица 22.

Таблица 22- Показатели экономической эффективности до и после внедрения мероприятий на предприятии ООО «Сибалк»

№ п/п	показатели	2013г.	2015г.	Отклонения 2015 к 2013 г.	2016г.	2017г.
1	Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	59777	125532	+65755	125532	125532
2	Себестоимость, тыс. руб.	56012	100425	+44413	100425	100425
3	Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	3765	25107	21342	25107	25107
4	Коммерческие расходы, тыс. руб.	691	1023,0	332,0	1023,0	1023,0
5	Прибыль от реализации, тыс. руб.	3074	24084	21010	24084	24084
6	Собственные средства, тыс. руб.	-18274	10	+18284	10	12052
7	Заемные средства, тыс. руб.	76647	52573	-24074	28489	16447
8	Общая сумма капитала, тыс. руб.	58373	52583	-5790	28499	26699
9	Рентабельность продаж,%	5,14	19,18	+14,04	19,18	19,18
10	Валовая рентабельность,%	6,29	20,0	+13,7	20,0	20,0
11	Рентабельность капитала, %	5,23	45,80	+40,57	84,5	90,2
13	Доля заемного капитала,%	127,53	99,98	-27,55	99,96	61,60
14	Доля собственного капитала,%	-31,31	0,2	+31,11	0,04	38,4

Для того, чтобы определить планируемый показатель себестоимости необходимо учитывать ценовую политику компании ООО «Сибалк». В частности, выше было описано, что по состоянию на 2013 г. компания применяет низкую ценовую политику и показатель валовой рентабельности составляет 6,3%. Это достаточно низкая наценка на услуги перевозчика. Средняя ценовая политика предусматривает наценку на товары и услуги в пределах 15-20%, высокая цена на рынке предполагает наценку в 30% и более процентов. Таким образом, для нормальной окупаемости компании, необходимо придерживаться политики средних цен или высоких, но средняя цена является наиболее справедливой, исключая войну цен. Следовательно, предприятие ООО «Сибалк» необходимо устанавливать торговую наценку на услуги перевозчика в пределах 20,0%. Тогда, себестоимость

перевозок соответственно составит 80,0% от товарооборота. Таким образом, при планируемых объемах перевозок в сумме 125532 тыс. руб., себестоимость составит 100425 тыс. руб. Если предположить, что коммерческие расходы компании ООО «Сибалк» останутся на уровне 2013 года, однако, следует сюда включить расходы на вышеуказанные мероприятия в сумме 331,6 тыс. руб.(332,0), то в целом сумма коммерческих расходов в перспективе составит 1023,0 тыс. руб. Таким образом, прибыль от реализации грузоперевозок(по основной деятельности компании) составит 24084,0 тыс. руб., то есть увеличение произойдет на 21010,0 тыс. руб. При таких прогнозируемых объемах перевозок с рентабельностью в 20,0%, компания ООО «Сибалк» сможет наиболее быстрыми темпами рассчитаться с кредиторской задолженностью и увеличить стоимость собственного капитала.

Какими темпами компания будет погашать кредиторскую задолженность, будет зависеть от множества факторов, включая непредвиденные расходы компании. Однако, если предположить, что целью компании будет являться как можно быстрее погасить кредиторскую задолженность, то в первый год после внедрения мероприятий, компания может часть полученной прибыли от реализации направить на увеличение суммы собственного капитала, для того, чтобы значение собственных средств имело положительный знак, а оставшуюся часть прибыли от реализации направить на погашение кредитов. Таким образом, в перспективе по состоянию на планируемый 2015 г. собственные средства составят 10,0 тыс. руб., заемные уменьшаться на 24074 тыс. руб.и составят 52573 тыс. руб. Достаточно большие кредиты имеет компания и рассчитаться с ними в ближайший год –два достаточно сложно. В связи с этим в таблице представлены прогнозируемые значения погашения кредиторской задолженности и увеличения суммы собственного капитала, при условии, что товарооборот компании не изменится и будет варьироваться на уровне 2015 г.

Представленный выше расчет показывает, каким образом изменится сумма собственного и заемного капитала. То есть при получении определенной прибыли от реализации (планируемой), компания ООО «Сибалк» сможет распределять эти средства на свое усмотрение, часть финансовых ресурсов направлять на увеличение

собственных средств, часть на погашение кредиторской задолженности. Таким образом, при валовой рентабельности в 20,0%, компания ООО «Сибалк» сможет как минимум в ближайшие три года увеличить долю собственных средств и снизить заемные и по состоянию на конец анализируемого периода доля заемных средств составит 61,60%, собственные составят 38,4%. Идеальным считается ситуация, когда баланс предприятия сформирован в основном за счет собственного капитала, однако на практике такое бывает крайне редко и доля заемного чаще всего превышает долю собственных средств. Но, если заемный капитал не намного больше, собственного, то можно считать что компания в целом не является финансово-зависимой. При дальнейшем развитии и таких же объемах продаж, предприятие ООО «Сибалк» сможет сформировать капитал таким образом, чтобы доля собственных значительно превышала заемные средства.

Проведенный выше прогноз экономических показателей основан с учетом только основной деятельности компании ООО «Сибалк». Следует отметить, что прибыли компании могут быть значительнее, так как предприятие имеет доходы и не от основной деятельности. Однако, в данном расчете не учитывались доходы от не основной деятельности, так как рассмотренные выше мероприятия направлены именно на рост объемов продаж и услуг грузоперевозчика.

В заключении следует отметить, что все показатели, представленные выше являются прогнозируемыми, какими они будут на самом деле покажет время, но в любом случае, для компании ООО «Сибалк», которая имеет по состоянию на 2013 г. отрицательные собственные средства и нереально большую кредиторскую задолженность, ничего не остается делать как применять способы увеличения объема перевозок, изменения ценовой политики, повышения качества обслуживания потребителей. Хочется также отметить, что способов повышения финансовой устойчивости более, чем достаточно, но для анализируемой компании является наиболее целесообразным увеличение географии перевозок, за счет продвижения компании в сети интернет; изменения ценовой стратегии и повышения лояльности потребителей к услугам компании, за счет внедрения программного обеспечения. В противном случае, ООО «Сибалк» будет вынуждена уйти с рынка, и на рынок

выйдут новые, более сильные компании, которые используя наиболее эффективные управленческие решения, займут максимальную долю рынка на занимаемой нише.

4 Безопасность жизнедеятельности

4.1 Условия труда и техника безопасности в ООО «Сибалк»

4.1.1 Охрана труда

Охрана труда представляет собой систему сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающую в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические и иные мероприятия.

Основными составными частями охраны труда являются – трудовое законодательство, техника безопасности и производственная санитария, все они направлены на обеспечение безопасных и здоровых условий труда. Ответственность за состояние условий и охраны труда на предприятии возлагается на работодателя.

Вопросы безопасности на предприятии имеют важное значение для каждого предприятия в современных условиях производства. Это отражается на всех сферах деятельности предприятия: на создании положительного психологического климата в коллективе, уровне социальной напряженности и конфликтов, и, конечно же, на основных экономических показателях работы предприятия. В современных условиях рыночных отношений вопрос безопасности затрагивает интересы обеих сторон. Для рабочих это связано с теми последствиями, которые влечет за собой потеря трудоспособности. Для работодателей это связано с огромными убытками, если на предприятии отмечаются высокие показатели травматизма и заболеваемости среди работников. Поэтому обе стороны крайне заинтересованы в поддержании системы безопасности на предприятии на достаточно высоком уровне./15/

На предприятии заключен коллективный трудовой договор между работниками, участвующими в трудовом процессе, и работодателем в лице генерального директора; разработаны правила внутреннего трудового распорядка ООО «Сибалк». Условия трудового договора соответствуют требованиям законодательных и иных нормативных актов об охране труда. Трудовая дисциплина основывается на сознательном и добросовестном выполнении рабочими, руководителями и специалистами своих трудовых обязанностей и является

необходимым условием высококвалифицированного труда. Бережное отношение к оборудованию, выполнение норм выработки труда составляют обязанность всех рабочих и служащих. Правила внутреннего распорядка имеют целью способствовать укреплению трудовой дисциплины, организации труда, рациональному использованию рабочего времени, высокому качеству работ, повышению производительности труда и эффективности производства.

Каждый работник предприятия обязан:

- выполнять правила внутреннего трудового распорядка;
- добросовестно трудиться, выполнять требования инструкции по технике безопасности, овладевать передовыми методами и приемами работы, обеспечивать надлежащее качество выпускаемой продукции;
- бережно относиться к имуществу предприятия, рационально и правильно использовать ресурсы;
- соблюдать трудовую дисциплину (вовремя приходить на работу, соблюдать установленную продолжительность рабочего времени);
- соблюдать технологическую дисциплину, не допускать брака в работе. Содержать в порядке свое рабочее место, соблюдать чистоту в офисе и на территории предприятия;
- работника, появившегося на работе в нетрезвом состоянии, к работе в данный день допускать запрещается;

Каждый работник предприятия имеет право:

- на получение работы с учетом возможностей предприятия и квалификации работника;
- на получение заработной платы в соответствии с количеством и качеством труда (согласно положения об оплате труда работников ООО «Сибалк»);
- вносить предложения по улучшению деятельности предприятия, устранение недостатков в работе;

- на отдых, оплачиваемые отпуска, социальное страхование, пенсионное обеспечение, культурно-бытовое обслуживание.

Администрация предприятия обязуется:

- правильно организовать труд работников;
- создать условия для роста производительности труда;
- обеспечивать трудовую и производственную дисциплину;
- неуклонно соблюдать законодательство о труде правила охраны труда;
- внимательно относиться к нуждам и запросам работников, улучшать условия их труда и быта./16/

4.1.2 Условия труда на предприятии

Условия труда на предприятии характеризуются комплексом психофизиологических, гигиенических, эстетических факторов, воздействующих на человека в процессе труда.

Психофизиологические факторы включают в себя затраты мышечных усилий, нервно-эмоциональные затраты, темп и ритм работы, монотонность выполняемых операций.

Санитарно-гигиенические факторы включают в себя загрязненность воздуха в цехах, производственный шум и вибрацию, освещенность рабочих мест.

Эстетические факторы - озеленение территории предприятия, использование в интерьере помещений и цехов зеленых растений, покраска оборудования и стен помещений в цвета, благоприятно воздействующие на психику человека, с одной стороны, и способствующие производительности труда, с другой стороны. /17/

В работе грузового транспорта имеют место такие вредные факторы, как запыленность воздуха, производственный шум, погодные условия, и недостаточная освещенность в ряде случаев.

Ослабление шумов существенно улучшает условия труда, увеличивает работоспособность и благоприятно сказывается на здоровье людей. Значительную

роль в борьбе с шумом в источнике его образования играет правильный режим эксплуатации оборудования, хороший уход за ним.

Рациональное освещение в значительной степени способствует росу производительности труда, нерациональное освещение (на погрузке) может повлечь за собой расстройство органов зрения.

Вентиляционная техника обеспечивает нормальные санитарные условия воздушной среды в производственных помещениях, в цехах. Приточно-вытяжная вентиляция предназначается для удаления из помещений воздуха, содержащего вредные примеси (пыль) в циклоны и бункеры; приточная вентиляция служит для подачи в цеха свежего воздуха.

В зависимости от метеорологических условий неблагоприятными периодами на предприятии являются осень и зима, так как в именно в этот период года обостряются простудные заболевания. В основном это происходит у рабочих – грузчиков и экспедиторов, занятых непосредственно на улице. /18/

4.1.3 Производственный травматизм и его профилактика

Под несчастным случаем на производстве понимается случай с рабочим, связанный с воздействием на него опасного вредного фактора. Несчастный случай приводит к травме, трудовому увечью и влечет за собой временную или постоянную потерю трудоспособности.

Производственная травма – травма, полученная рабочим на производстве и вызванная несоблюдением требований техники безопасности труда./17/

К числу факторов, представляющих потенциальную опасность на данном предприятии, необходимо отнести:

- неправильную организацию трудового процесса – организация рабочего места, режим работы и отдыха и т.д.;
- электрический ток;
- движущийся транспорт (грузовой и погрузочный).

За 2013 год на предприятии зарегистрировано 230 случаев заболеваний. Количество пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день составило 5 человек или 77 чел/дней. Значительная доля травм на предприятии происходит из-за неправильной организации труда на рабочем месте, из-за нарушений правил техники безопасности при выполнении отдельных производственных операций.

Для предупреждения травматизма на предприятии применяют предохранительные приспособления и устройства. Производится техническое обслуживание и ремонт в специально отведенных местах (постах), оснащенных необходимыми устройствами, приборами и приспособлениями, инвентарем (согласно таблицу технологического оборудования и специализированного инструмента).

При обслуживании автомобиля на подъемнике (гидравлическом, электромеханическом) на механизме или пульте управления подъемником вывешена табличка с надписью «Не трогать – под автомобилем работают люди!».

С целью снижения травматизма и профзаболеваемости на предприятии проводится массовая работа по охране труда и производственной санитарии в виде обучения персонала. Важное значение имеют плакаты по охране труда.

Для обеспечения безаварийной работы автотранспорта на предприятии проводится ежедневный предрейсовый медицинский контроль водителей автотранспортного цеха.

В целях соблюдения ТК РФ в части обеспечения нормальной продолжительности рабочего времени на предприятии ежегодно утверждается график выхода на работу. Устанавливается время начала и окончания работы, перерывы для отдыха и приема пищи. Для работников основного производства продолжительность рабочего дня составляет 7,5 часа выходные дни согласно графику. Для работников обслуживающих производств и управления продолжительность рабочего дня с понедельника по пятницу составляет 9 часов, выходные дни суббота и воскресенье.

Продолжительность очередного отпуска – 28 календарных дней. Порядок предоставления отпусков согласно утвержденному графику. На предприятии работники доставляются автобусами также согласно установленному графику.

Отдел кадров четко следит за своевременным ежегодным уходом и возвратом сотрудников из плановых отпусков. /16/

4.2 Влияние освещенности на работоспособность человека

4.2.1 Основные понятия

Основными понятиями, характеризующими свет, являются световой поток, сила света, освещённость и яркость.

Световым потоком называют поток лучистой энергии, оцениваемый глазом по световому ощущению.

Хорошее освещение действует тонизирующее, создаёт хорошее настроение, улучшает протекание основных процессов нервной высшей деятельности.

Улучшение освещённости способствует улучшению работоспособности даже в тех случаях, когда процесс труда практически не зависит от зрительного восприятия. 90% информации человек получает через органы зрения. Свет оказывает положительное влияние на обмен веществ, сердечно-сосудистую систему, нервно-психическую сферу. Рациональное освещение способствует повышению производительности труда, его безопасности. При недостаточном освещении и плохом его качестве происходит быстрое утомление зрительных анализаторов, повышается травматичность. Слишком высокая яркость вызывает явление слепимости, нарушение функции глаза.

Часть электромагнитного спектра с λ от 10... 340 000 нм называется оптической областью спектра, которая подразделяется на инфракрасное излучение (770... 340 000), видимое излучение (380... 770), УФ область - 10... 380 нм. В пределах видимой области, излучение различной длины вызывает разные световые и цветовые ощущения: от фиолетового до красного цветов. Наиболее чувствителен человеческий глаз к 550 нм излучению. К границам спектра чувствительность

уменьшается./20/

4.2.2 Виды освещения

При освещении производственных помещений используют естественное освещение, создаваемое светом неба, проникающим через световые проемы в наружных ограждающих конструкциях, искусственное, осуществляемое электрическими лампами и совмещенное, при котором недостаточное по нормам естественное освещение дополняется искусственным.

Естественное освещение помещения через световые проемы в наружных стенах называется боковым, а освещение помещения через фонари, световые проемы в стенах в местах перепада высот здания называется верхним. Сочетание верхнего и бокового естественного освещения называется комбинированным естественным освещением.

Качество естественного освещения характеризуют коэффициентом естественной освещенности (КЕО). Он представляет собой отношение естественной освещенности, создаваемой в некоторой точке заданной плоскости внутри помещения светом неба, к значению наружной горизонтальной освещенности, создаваемой светом полностью открытого небосвода; выражается в процентах.

По конструктивному исполнению искусственное освещение может быть двух систем - общее и комбинированное. В системе общего освещения светильники размещаются в верхней зоне помещения равномерно (общее равномерное освещение) или применительно к расположению оборудования (общее локализованное освещение). В системе комбинированного освещения к общему освещению добавляется местное, создаваемое светильниками, концентрирующими световой поток непосредственно на рабочих местах.

Применение одного местного освещения не допускается.

По функциональному назначению искусственное освещение подразделяют на следующие виды: рабочее, безопасности, эвакуационное, охранное и дежурное. /20/

Рабочее освещение - освещение, обеспечивающее нормируемые осветительные условия (освещенность, качество освещения) в помещениях и в местах производства работ вне зданий.

Освещение безопасности - освещение, устраиваемое для продолжения работы при аварийном отключении рабочего освещения. Этот вид освещения должен создавать на рабочих поверхностях в производственных помещениях и на территориях предприятий, требующих обслуживания при отключении рабочего освещения, наименьшую освещенность в размере 5 % освещенности, нормируемой для рабочего освещения от общего освещения, но не менее 2лк внутри здания и не менее 1лк для территорий предприятий.

Эвакуационное освещение следует предусматривать для эвакуации людей из помещений при аварийном отключении рабочего освещения в местах, опасных для прохода людей. Оно должно обеспечивать наименьшую освещенность на полу основных проходов (или на земле) и на ступенях лестниц: в помещениях - 0,5 лк, а на открытых территориях - 0,2 лк.

Освещение безопасности и эвакуационное освещение называют аварийным освещением. Выходные двери общественных помещений общественного назначения, в которых могут находиться более 100 человек, а также выходы из производственных помещений без естественного света, где могут находиться одновременно более 50 человек или имеющих площадь более 150 м², должны быть отмечены указателями. Указатели выходов могут быть световыми и не световыми, при условии, что обозначение выхода освещается светильниками аварийного освещения.

Осветительные приборы аварийного освещения допускается предусматривать горящими, включаемыми одновременно с основными осветительными приборами нормального освещения и не горящими, автоматически включаемыми при прекращении питания нормального освещения.

Охранное освещение должно предусматриваться вдоль границ территорий, охраняемых в ночное время. Освещенность должна быть не менее 0,5 лк на уровне

земли в горизонтальной плоскости или на уровне 0,5 м от земли на одной стороне вертикальной плоскости, перпендикулярной к линии границы.

Дежурное освещение предусматривается для нерабочего времени. Область его применения, величины освещенности, равномерность и требования к качеству не нормируются. /22/

4.2.3 Источники освещения

Для освещения производственных помещений и складских зданий следует использовать, как правило, наиболее экономичные разрядные лампы. Использование ламп накаливания для общего освещения допускается только в случае невозможности или технико-экономической нецелесообразности использования разрядных ламп.

Для местного освещения кроме разрядных источников света следует использовать лампы накаливания, в том числе галогенные. Применение ксеноновых ламп внутри помещений не допускается.

Для местного освещения рабочих мест следует использовать светильники с непросвечивающими отражателями. Местное освещение рабочих мест, как правило, должно быть оборудовано регуляторами освещения.

В помещениях, где возможно возникновение стробоскопического эффекта, необходимо включение соседних ламп в 3 фазы питающего напряжения или включение их в сеть с электронными пускорегулирующими аппаратами.

В помещениях общественных, жилых и вспомогательных зданий при невозможности или технико-экономической нецелесообразности использования разрядных ламп, а также для обеспечения архитектурно-художественных требований допускается предусматривать лампы накаливания.

Освещение лестничных клеток жилых зданий высотой более 3 этажей должно иметь автоматическое или дистанционное управление, обеспечивающее отключение части светильников или ламп в ночное время с таким расчетом, чтобы освещенность лестниц была не ниже норм эвакуационного освещения. /20/

4.2.4 Нормирование освещения

Требования к освещению помещений устанавливает СНиП 23-05-95 Естественное и искусственное освещение. Для помещений промышленных предприятий установлены нормы на КЕО, освещенность, допустимые сочетания показателей ослепленности и коэффициента пульсации. Значения этих норм определяются разрядом и подразрядом зрительной работы. Всего предусмотрено восемь разрядов - от I; где наименьший размер объекта различения составляет менее 0,15мм, до VI, где он превышает 5 мм; VII разряд установлен для работ со светящимися материалами и изделиями в горячих цехах, VIII - для общего наблюдения за ходом производственного процесса. При расстояниях от объекта различения до глаза работающего более 0,5 м разряд работ устанавливается в зависимости от углового размера объекта различения, определяемого отношением минимального размера объекта различения к расстоянию от этого объекта до глаз работающего. Подразряд зрительной работы зависит от характеристики фона и контраста объекта различения с фоном.

Для помещений жилых, общественных административно-бытовых зданий установлены нормы на КЕО, освещенность, показатель дискомфорта и коэффициент пульсации освещенности. В случаях специальных архитектурно-художественных требований регламентируется также цилиндрическая освещенность. Цилиндрическая освещенность характеризует насыщенность помещения светом. Она рассчитывается инженерным методом. Выбор этих норм зависит от разряда и подразряда зрительной работы. Для таких помещений предусмотрено 5 разрядов зрительной работы - от А - до Д. /23/

Зрительная работа относится к одному из первых трех разрядов (в зависимости от наименьшего размера объекта различения), если она заключается в различении объектов при фиксированной и нефиксированной линии зрения. Подразряд зрительной работы при этом определяется относительной

продолжительностью зрительной работы при направлении зрения на рабочую поверхность (%).

Зрительная работа относится к разрядам ГиД, если она заключается в обзоре окружающего пространства при очень кратковременном, эпизодическом различении объектов. Разряд Г устанавливается при высокой насыщенности помещения светом, а разряд Д - при нормальной насыщенности.

Нормы естественного освещения зависят от светового климата, в котором расположен административный район. Требуемое значение КЕО определяется по формуле:

$$КЕО = e_n \cdot mN,$$

где N - номер группы обеспеченности естественным светом, который зависит от выполнения световых проемов и их ориентации по сторонам горизонта;

e_n - значение КЕО, указанное в таблицах СНиП 23-05-95;

mN - коэффициент светового климата.

Для каждого помещения строится кривая распределения КЕО и освещенности в характерном разрезе помещения - фронтальная плоскость, проходящая по середине помещения перпендикулярно плоскости остекления. Измерение $E_{\text{внутреннего}}$ осуществляется на уровне 0,8 м от уровня пола. Нормированной характеристикой для искусственного освещения является минимальная освещенность на рабочем месте E_{min} (люкс). Нормированные значения освещенности в люксах и КЕО в % в производственных помещениях представлены в таблице 25 (ПРИЛОЖЕНИЕ 3) /22/

4.3 Совершенствование системы освещения крытой стоянки грузового транспорта ООО «Сибалк»

На ООО «Сибалк» потребляются разнообразные виды энергии. Энергия расходуется на технологические цели, для отопления, освещения, вентиляции и обслуживания бытовых нужд работников предприятия.

По правилам охраны труда к освещению производственных помещений автотранспортных предприятий предъявляются нижеследующие требования:

- световые проемы верхних фонарей должны быть застеклены армированным стеклом или под фонарем должны быть подвешены металлические сетки для защиты от возможного выпадения стекол;
- лампы накаливания и люминесцентные лампы местного и общего освещения должны иметь абажуры-отражатели, защищающие глаза работающих от ослепления, применение открытых ламп не допускается.
- светильники должны быть установлены так, чтобы обеспечить освещенность не менее значений норм.

Применение современных источников света позволит:

1. Значительно снизить потребление электроэнергии;
2. Повысить качество освещения;
3. Существенно сократить капитальные и эксплуатационные затраты на осветительные установки;
4. Отказаться от экологически грязных производств.

Для освещения крытой стоянки грузового транспорта ООО «Сибалк» используются светильники с лампами высокого давления ДРЛ-400.

В качестве современного источника света предлагается заменить лампы ДРЛ-400 на натриевые лампы высокого давления ДНаТ-250.

Натриевые лампы – представители одной из самых эффективных групп источников видимого излучения. Они обладают самой высокой световой отдачей среди всех известных газоразрядных ламп и незначительным снижением светового потока при длительном сроке службы. Эти источники света все шире применяются для экономичного наружного освещения.

Типичные объекты применения натриевых ламп – улицы, площади, скоростные магистрали, транспортные пересечения, тоннели, аэропорты, строительные площадки и многое другое.

Лампы ДРЛ-400 и ДНаТ-250 по своим техническим характеристикам очень схожи. Однако при примерно одинаковом световом потоке и сроке службы лампы ДНаТ-250 потребляют значительно меньше электроэнергии. Кроме того, натриевые лампы не теряют своих технических характеристик в процессе эксплуатации.

Схема крытой стоянки грузового транспорта ООО «Сибалк» приведена на рисунках 14, 15.

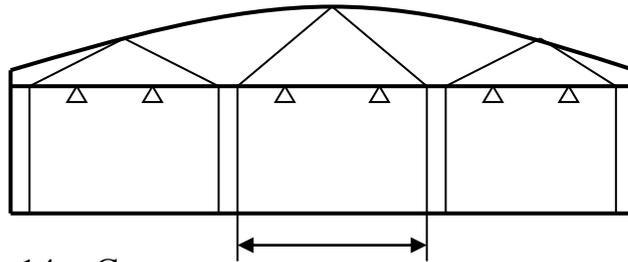
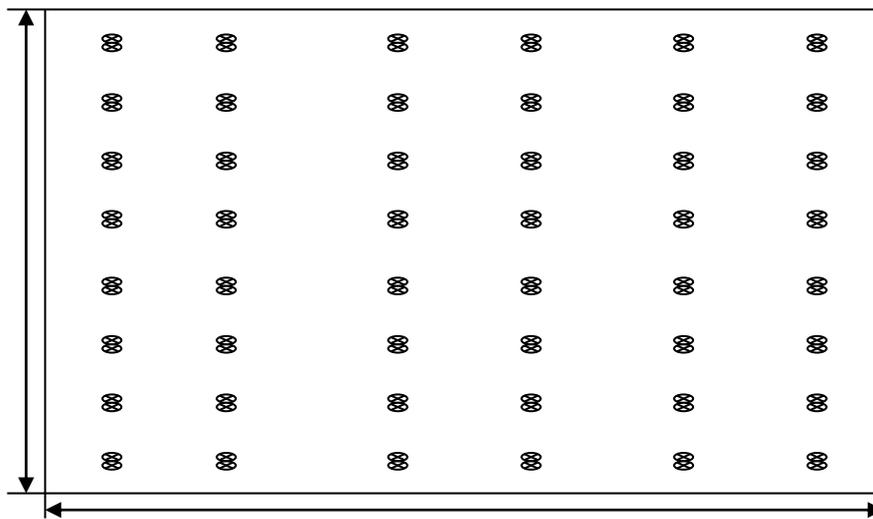


Рисунок 14 – Схема размещения светильников в крытой стоянке грузового транспорта ООО «Сибалк» (вид спереди)



-светильник ☉

Рисунок 15 – Схема размещения светильников в крытой стоянке грузового транспорта ООО «Сибалк» (вид сверху)

Для освещения крытой стоянки ООО «Сибалк» применяется 48 двухламповых светильников. В качестве источника света используются лампы высокого давления ДРЛ-400.

Количество ламп определяется по формуле:

$$N_{\text{л}} = n_{\text{л}} \cdot n_{\text{с}}, \quad (46)$$

где $n_{\text{л}}$ – количество ламп в светильнике, ($n_{\text{л}}=1$);

$n_{\text{с}}$ – количество светильников в крытой стоянке, ($n_{\text{с}}=96$).

$N_{\text{л}}=1 \cdot 96$, $N_{\text{л}}=96$ ламп.

Общие затраты на эксплуатацию и замену ламп определяются по формуле:

$$Z_i = \mathcal{E}_i + K_i, \quad (47)$$

где \mathcal{E}_i – эксплуатационные затраты при использовании ламп i -го вида;

K_i – капитальные вложения в лампы i -го вида.

$$\mathcal{E} = W_i \cdot T_i \cdot C_{\text{эл}} \cdot N_{\text{л}(i)}, \quad (48)$$

где W_i – потребляемая мощность i -ой лампы, кВт;

T_i – срок службы i -ой лампы, ч;

$C_{\text{эл}}$ – стоимость электроэнергии, руб. /кВт;

$N_{\text{л}(i)}$ – количество ламп i -го вида.

$$K_i = N_{\text{л}(i)} \cdot \mathcal{C}_{\text{л}(i)}, \quad (49)$$

где $N_{\text{л}(i)}$ – количество ламп i -го вида;

$\mathcal{C}_{\text{л}(i)}$ – цена ламп i -го вида.

Подставив формулы (47) и (49) в выражение (48) получим:

$$Z_i = (W_i \cdot T_i \cdot C_{\text{эл}} + \mathcal{C}_{\text{л}(i)}) \cdot N_{\text{л}(i)} \quad (50)$$

Характеристики ламп ДРЛ-400 и ДНаТ-250 сведены в таблицу 1.

Рассчитаем общие затраты на эксплуатацию и замену ламп по формуле 50 для ламп ДРЛ:

$$Z_{\text{ДРЛ}} = (0,4 \cdot 15000 \cdot 3,09 + 14400) \cdot 96 = 3162240 \text{ руб.}$$

для ламп ДНаТ:

$$Z_{\text{ДНаТ}} = (0,25 \cdot 15000 \cdot 3,09 + 19200) \cdot 96 = 2955600 \text{ руб.}$$

Определим экономию денежных средств за срок службы ламп по формуле:

$$\mathcal{E}_d = Z_{\text{ДРЛ}} - Z_{\text{ДНаТ}}, \quad (51)$$

$$\mathcal{E}_d = 3162240 - 2955600 = 206640 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости при замене ламп рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{ок}} = \frac{\left(\mathcal{C}_{\text{л(ДНаТ)}} - \mathcal{C}_{\text{л(ДРЛ)}} \right) \cdot T}{\mathcal{E}_d} \quad (52)$$

$$T_{\text{ок}} = \frac{(19200 - 14400) \cdot 15000}{206640} = 348 \text{ ч.}$$

Срок окупаемости при замене ламп составит 348 часов, следовательно, при

эксплуатации ламп в среднем 12 часов в сутки, это примерно 29 дней.

Таблица 26 – Технические и экономические параметры ламп

Параметры	Лампы	
	ДРЛ - 400	ДНаТ - 250
Энергопотребление, кВт	400	250
Световой поток, Лм	23700	24000
Срок службы, ч	15000	15000
Цена лампы, руб	14400	19200
Цена электроэнергии, руб./кВт	3,09	3,09
Суммарные затраты за срок службы, руб	3162240	2955600
Срок окупаемости, ч (дн.)	-	348 (29)

Совершенствование системы освещения крытой стоянки ООО «Сибалк» позволяет:

- значительно снизить потребление электроэнергии;
- повысить качество освещения;
- существенно сократить капитальные и эксплуатационные затраты на осветительные установки.

Экономия капитальных и эксплуатационных затрат за срок службы ламп позволяет окупить вложения примерно за 29 дней, что значительно выгодно для предприятия.

Заключение

Актуальность выбранной темы состоит в том, что предпринимателям в условиях рынка необходимо иметь своевременную, объективную и полную информацию о финансовом состоянии фирмы для принятия грамотных управленческих решений и прогнозирования своей деятельности. Задачи финансовых менеджеров в том, чтобы оградить свои фирмы от возможных финансовых потерь с помощью проведения аналитических финансовых расчетов.

Предметом исследования послужила финансовая деятельность фирмы. Объектом исследования стало общество с ограниченной ответственностью «Сибалк» (ООО «Сибалк»).

Во второй части рассмотрен полный экономический анализ деятельности предприятия, рассмотрены различные методики и модели финансового анализа, проанализировано финансовое состояние предприятия, рассмотрены важные, с точки зрения финансиста, аспекты, такие как: прибыль и рентабельность, система финансовых коэффициентов, ликвидность, кредитоспособность и платежеспособность предприятия.

Проведенное в дипломной работе исследование позволило:

- 1) Поставить проблему конкретизации понятия финансового состояния фирмы и сделать попытку его уточнения.
- 2) Разработать методику проведения финансового анализа фирмы.
- 3) Уточнить методику структурно-динамического анализа агрегированного баланса фирмы.
- 4) Разработать структуру модифицированного отчета о финансовых результатах и провести структурно-динамический анализ прибыльности компании.
- 5) Были предложены возможные пути улучшения финансового состояния фирмы.

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибалк» можно сказать, что финансовое состояние организации

неустойчивое, т.к. деятельность ведется в основном за счет заемного капитала. За 2013 г. фирма получила небольшую прибыль, показатели рентабельности предприятия выросли, но незначительно. Чтобы избежать банкротства ближайшие пять лет, предприятию необходимо срочно пересмотреть свою организационно-финансовую политику ведения хозяйства и провести ряд мероприятий для увеличения прибыли.

В настоящее время финансовый анализ в значительной степени зависит от выполняющего его специалиста. Решение возникающих проблем требует большого опыта и глубокого понимания процессов, лежащих в основе финансовой деятельности фирмы. Решение этих проблем будет способствовать все большему превращению финансового анализа в унифицированную, единую и понятную всем пользователям систему.

Следовательно, устойчивое финансовое состояние является не случайной случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В результате проведенной работы выявлена необходимость комплексной программы управления финансовой деятельностью предприятия, что является важнейшим условием достижения экономического успеха. Поставки должны оплачиваться своевременно, платежи по задолженностям и процентные выплаты по ним производиться точно в срок, а также достаточно значительная часть средств должна оставаться в распоряжении самого предприятия, что уже будет способствовать стабилизации работы ООО «Сибалк».

Список использованной литературы

1. Комплексная оценка финансового состояния предприятия / Е.В. Кистерева// Справочник экономиста. – 2014. - №1 – 128 с.
2. Анализ основных показателей финансовой устойчивости / Н.А. Хромых // Справочник экономиста. М. – ООО «Профессиональное издательство» – 2014.-№6. – 138 с.
3. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. – М.: ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА: ИНФРА-М, 2011. – 238 с.
4. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие/ А.Д. Шеремет, Е.В. Негаше. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014 – 207 с.
5. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. акад. Г.Б. Поляка – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 527 с.
6. Эйхлер Л.В. Финансовый менеджмент: актуальные вопросы управления финансами предприятий\; учебное пособие Омск: СибАДИ 2013. –154 с.
7. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие для студентов вузов обучающихся по направлению 080000 «Экономика и управление»/И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов – М.: Инфра-М, 2013 – 215 с.
8. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. В.Я. Поздняков. - (Высшее образование: Бакалавриат). М.: ИНФРА-М, 2014. – 615 с.
9. <http://afd-expert.ru> 05.11.2014
10. <http://afdanalyse.ru> 10.11.2014
11. Финансовый анализ: учебное пособие для студентов/ Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Е. Маркарьян. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2011 – 259 с.

12. А.В. Грачев. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике\; учебное пособие 3-е изд., перераб. – М.: Деор и сервис, 2010. – 396 с.
13. Банкротство и финансовое оздоровление: учебное пособие / Л.В. Исик. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 271 с.
14. Швецов М.Н. Выявление факторов риска, воздействующих на изменение финансового состояния компании // Экономические науки. – 2010. - №3. – 110 с.
15. . Правила охраны труда на автомобильном транспорте
16. Правила внутреннего трудового распорядка ООО «Сибалк»
17. Беляков Г.И. Безопасность жизнедеятельности на производстве. – СПб.: изд. «Лань», 2009.
18. Положение о рабочем времени и времени отдыха водителей автомобильного транспорта
19. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях. – М.: изд. «Норма», 2010.
20. Освещенность рабочих мест /Т. Каверзенева//Охрана труда и социальное страхование.-2008.-№1.
21. Афанасьев А. Освещенность рабочего места// Социальная защита. – 2010. - №8 -218 с
22. Освещение и здоровье человека /В. Девисилов // ОБЖ. Основы безопасности жизни. – 2004.
23. СНИП 23-05-95 «Естественное и искусственное освещение».

Приложение А

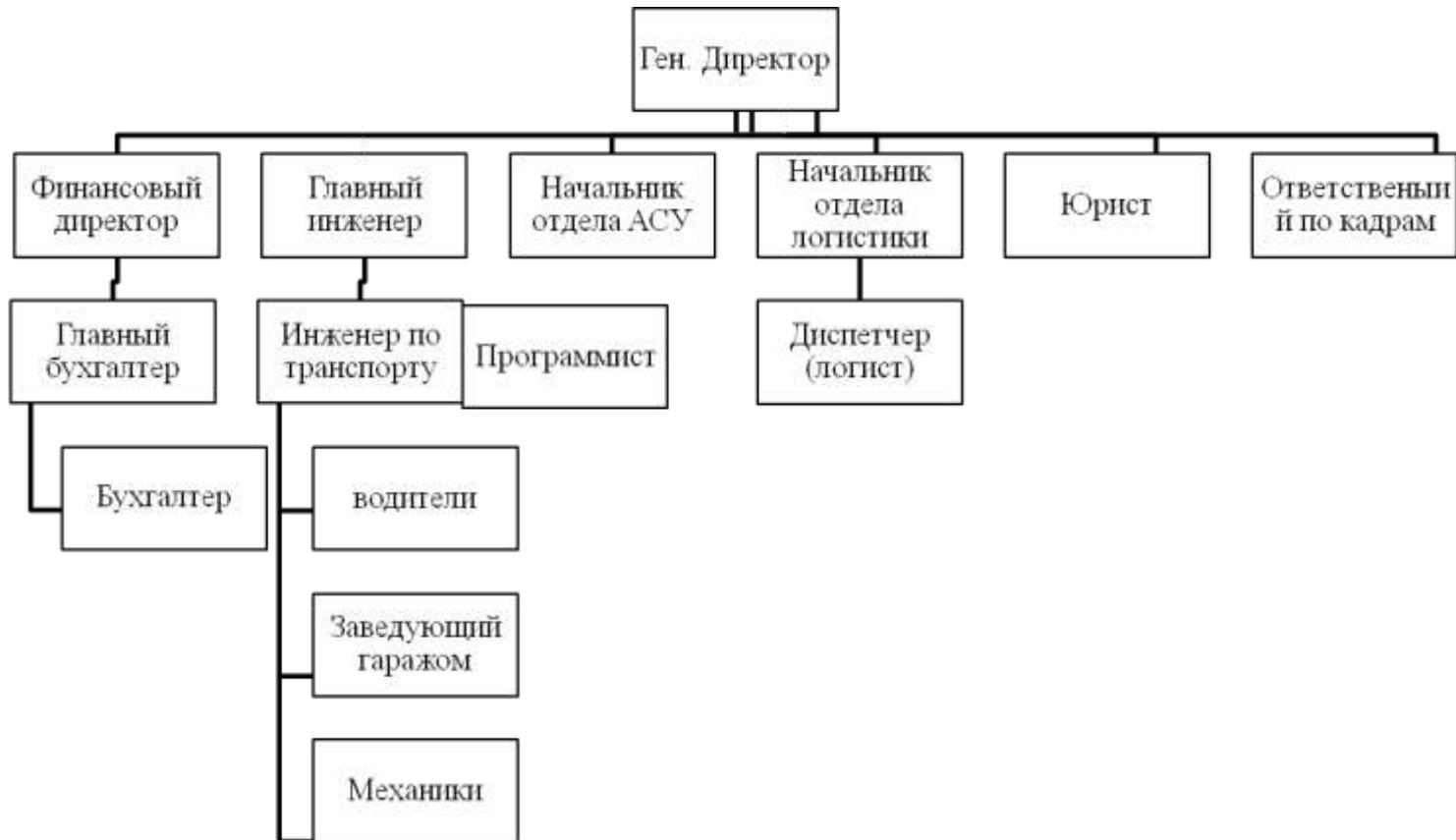


Рисунок 1 Организационная структура ООО «Сибалк»

Приложение 3

Таблица 26 – Нормированные значения освещенности в люксах и КЕО в % в производственных помещений

Степень точности зрительно й работы	Наимен., размер объекта различения	Зрительная работа		Контраст объекта различения с фоном	Характеристика фона	Освещение						
		3	4			5	6	7	8	9	10	11
		Разряд	Подразр.			Искусственное		Естественное		Совмещенное		
						Комбинированное	Общее	Верхнее или комбинированное	Боковое	Верхнее или комбинированное	Боковое	
												Освещенность, лк
Наивысшая	менее 0, 5	I	а	Малый	Темный	5000	1500					
			б	Малый	Средний	4000	1250					
				Средний	Темный							
			в	Малый	Светлый	2500	750					
				Средний	Средний							
				Большой	Темный			10	3,5	6	2	
			г	Средний	Светлый	1500	400					
				Большой	<i>a</i>							
Очень высокая	0, 15-0, 3	II	а	Малый	Темный	4000	1250					
			б	Малый	Средний	3000	750					
				Средний	Темный							
			в	Малый	Светлый	2000	500	7	2,5	4,2	1,5	
				Средний	Средний							
				Большой	Темный							
			г	Средний	Светлый	1000	300					
				Большой	<i>a</i>							
Высокая	0, 3-0, 5	III	а	Малый	Темный	2000	500					
			б	Малый	Средний	1000	300					
				Средний	Темный							
			в	Малый	Светлый	750	300	5	2	3	1,2	
				Средний	Средний							
				Большой	Темный							

Продолжение таблицы 26

