

Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра экономики и кадастра
Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:
д.э.н., профессор Рамзаев В.М.



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И
РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ПМК»))»

Выполнил:
Сулим Ю. Я., группа ЭПИО-42



Научный руководитель:
к.э.н, доцент Паух Я. В.



Самара
2017

Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Кафедра экономики и кадастра
Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

**ОТЗЫВ НАУЧНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ
на выпускную квалификационную работу**

студента группы ЭПИО-42 Сулим Ю. Я.

на тему: «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И
РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ПМК»)»

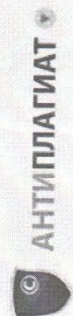
Тема дипломной работы является весьма актуальной для существующих реалий российской экономики. В исследовании использовались данные бухгалтерской отчетности и научной литературы, проведен обоснованный экономический анализ хозяйственной деятельности организации, на его основании выявлены проблемы и даны рекомендации по их решению, что подтверждает высокий уровень выполнения работы. Исследование носит завершённый характер, а результаты работы показали высокую практическую значимость.

Данная работа соответствует предъявляемым требованиям и рекомендуется к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

Рекомендуемая оценка: отлично

Научный руководитель: к.э.н., доцент Паух Я. В.

Паух



suim0@yandex.ru
 Бесплатный доступ (0/0), Баланс: 0
 Модуль поиска Интернет

В кабинете На антиплагиат.docx

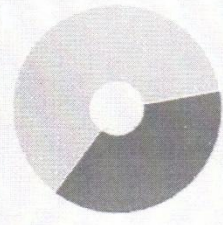
В кабинете

История отчетов Выгрузить .arx Выгрузить .pdf Краткая информация Версия для печати Руководство

№	%	Источники	Ссылка	Дата	Найдено в
[1]	14.79%	Тема 1. Концепция экономического анализа в современных условиях.	http://leksi.org	12.07.2016	Модуль поиска Интернет
[2]	9.92%	Скачать/Щеремет, Баканов - Теория экономического анализа.pdf	http://e-reading.org.ua	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет
[3]	9.86%	http://std72.ru/Material/econ039.zip	http://std72.ru	17.12.2016	Модуль поиска Интернет

Еще найдено источников - 17, заимствования - 23.36%

Получить полный отчет



О документе
 Оригинальность: 62.15%
 Заимствования: 37.85%
 Цитирование: 0%
 Дата: 19.06.2017
 Источников: 20

Введение.....	3
1. Теоретико-методические основы экономического анализа коммерческих организаций.....	6
1.1. Теоретические концепции экономического анализа в отечественной и зарубежной практике	6
1.2 Основные направления экономического анализа коммерческих организаций....	16
2. Экономический анализ деятельности коммерческого предприятия на примере ООО «ПМК»	30
2.1. Общая характеристика деятельности ООО «ПМК».....	30
2.2 Экономический анализ деятельности ООО «ПМК» за 2014-2016 гг.	43
3. Оптимизация деятельности ООО «ПМК» на основании результатов экономического анализа.	56
3.1 Совершенствование процесса управленческого учета на основании результатов экономического анализа ООО «ПМК».	56
3.2 Результаты применения рекомендаций по совершенствованию процесса принятия экономических решений в ООО «ПМК».	65
Заключение.....	71
Список использованных источников	75

Введение

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом пристального внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. Основным инструментом для этого служит экономический анализ деятельности организации, при помощи которого можно объективно оценить финансовое положение анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные экономические решения.

Экономический анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных об экономическом состоянии и результатах деятельности предприятия в прошлом с целью оценки перспектив его развития. Таким образом, главной задачей экономического анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее.

В условиях рыночной экономики существует высокая степень неопределенности экономического поведения субъектов рынка. Поэтому здесь большую роль играют методы перспективного анализа, позволяющие принимать управленческие решения на основе оценки возможных в будущем ситуаций и выбора из нескольких альтернативных вариантов решений. Высокая актуальность темы подтверждается важностью оперативного принятия эффективных на основе данных экономического анализа с целью обеспечения конкурентоспособности продукции организации и самой организации на рынке, а также создания оптимальной структуры организации, осуществления обоснованной кадровой политики и рационализации других сторон деятельности организации.

С помощью экономического анализа вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности деятельности, оцениваются результаты функционирования предприятия, его подразделений и работников.

Цель данной дипломной работы – повышение эффективности функционирования ООО «ПМК» на основе данных экономического анализа деятельности ООО «ПМК».

Для достижения данной цели, необходимо решить следующие задачи:

- изучить современные концепции экономического анализа;
- рассмотреть основные направления экономического анализа;
- провести экономический анализ деятельности ООО «ПМК» за 2014-2016 годы;
- провести анализ ликвидности ООО «ПМК»;
- оценить экономическую устойчивость ООО «ПМК»;
- рассчитать рентабельность ООО «ПМК»;
- скалькулировать показатели оборачиваемости активов ООО «ПМК»;
- выявить проблемы предприятия на основе результатов финансово-экономического анализа;
- разработать предложения по оптимизации хозяйственной деятельности для дальнейшего успешного развитию ООО «ПМК»;
- предложить рекомендации по совершенствованию процесса экономического анализа ООО «ПМК»;
- внедрить мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПМК».

Объектом исследования является ООО «Приволжская медицинская компания».

Предмет исследования – финансовое положение предприятия ООО «ПМК» и результаты деятельности ООО «ПМК».

Дипломная работа состоит из трех глав, введения, заключения. В первой главе рассмотрены теоретические основы экономического анализа коммерческих организаций. Во второй главе на основании данных бухгалтерской отчетности за 2014-2016 гг. произведен анализ финансового и экономического потенциала ООО «ПМК», а также предоставлена характеристика компании. В третьей главе рассмотрены проблемы, выявленные в ходе анализа финансового состояния ООО «ПМК», разрабо-

таны рекомендации по их решению и по повышению эффективности деятельности предприятия, а также рассмотрены результаты их применения.

В процессе исследования были использованы научные труды отечественных и зарубежных авторов, нормативно-правовые акты Российской Федерации, Internet-источники. Информационной базой исследования послужили данные бухгалтерского учета и финансовая отчетность компании за 2014-2016 гг.

1. Теоретико-методические основы экономического анализа коммерческих организаций

1.1. Теоретические концепции экономического анализа в отечественной и зарубежной практике

Анализ (от греч. - разделяю, расчленяю) в узком смысле представляет собой расчленение явления, предмета на составные части (элементы) для изучения их как частей целого. Такое расчленение позволяет заглянуть внутрь исследуемого предмета, явления, процесса, определить роль каждого элемента.[27]

Как прикладная наука экономический анализ является системой специальных знаний, а в широком смысле – это метод исследования экономических процессов и явлений, познания закономерностей их развития, основанный на расчленении целого на составные части, и изучение их во всем многообразии связей и взаимозависимостей.

Экономический анализ основывается на теории познания и диалектике. На эти основы опирается и экономическая теория (политэкономия), но имеют место и принципиальные отличия. Политэкономия изучает основы общественного производства и законы его функционирования и развития; проблемы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на макроуровне. Исходную базу изучения экономической теории составляет анализ общих основ производства и воспроизводства, анализ развития общества как целостного социально-экономического организма с учетом своеобразия его развития. Политэкономия изучает законы экономического, общественного развития на макроуровне.

Системность, комплексность экономического анализа требует исследования объекта в качестве единого целого, единой системы, включающей находящиеся в определенном взаимодействии составные элементы; объекта, являющегося частью другой, более высокого уровня системы, в которой он взаимодействует с другими подсистемами. Системность predetermined целевой направленностью развития в целом, соизмерностью целей, ее элементов и необходимостью их гармонизации.

Системность анализа органически связана с его комплексностью. Методологическое единство системности и комплексности экономического анализа находит свое выражение в единстве политического и экономического, экономического и социального, экономико-социально-экологического подходов; в единстве целого и его частей; в разработке единой, универсальной системы показателей; в использовании всех видов экономической информации. Рассмотрим эти составляющие более подробно.

Системность, комплексность методологического подхода к анализу проявились:[1]

1. В единстве политического и экономического анализа. Политика представляется концентрированной экономикой. Отрыв политического от экономического чреват весьма серьезными последствиями. Немало примеров, когда чисто экономические вопросы перерастали в политические, порождая различные народные волнения.

2. В единстве экономического и социального. Наступило время, когда и анализ следует трактовать в качестве социально-экономического исходя из необходимости изучения выполнения заданий по социальным и экономическим разделам бизнес-планов на уровне предприятий и их ассоциаций.

3. В органическом восприятии объектов анализа – как экономических, социальных и экологических. Довольно часто рассматриваются вопросы природосбережения, между тем методика их анализа еще крайне слабо разработана. Почти не выявляются и не исчисляются природные потери, биологический ущерб, наносимый промышленными, сельскохозяйственными и др. объектами из-за задержки строительства и установки очистных сооружений, перехода на безотходную технологию.

4. В диалектическом подходе к целому и его частям. Опираясь на суждения о единстве анализа и синтеза, следует учитывать, что совокупность всех сторон явления, процесса, ситуации можно охватить, лишь изучив все их стороны. Расчленяя в процессе анализа целое на части, мы проверяем правильность своих расчетов путем сложения частей для получения целого.

5. В разработке единой, универсальной системы показателей. Необходимость изучения всех сторон и связей предполагает наличие для этого соответствующей системы показателей.

6. В использовании всех видов экономической информации. Бухгалтерский учет и отчетность, статистический учет и отчетность, оперативный учет и отчетность, внеучетные данные, обеспечивают потребности аналитического исследования хозяйственно-финансовой, коммерческой деятельности всех предприятий.

Развитие производительных сил, производственных отношений, наращивание объемов производства, расширение обмена содействовали выделению экономического анализа как самостоятельной науки.[23]

Экономический анализ изучает процессы расширенного воспроизводства, происходящие на макро- и микроуровнях. На макроуровне исследуются народно-хозяйственные процессы, а на микроуровне – деятельность предприятий, объединений и их структурных единиц.

Анализ на микроуровне связан с повседневной хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий:

1. Анализ обоснованности и выполнение бизнес-планов.
2. Сравнительный анализ маркетинговых мероприятий, включающих сопоставление реального развития событий с ожидаемым за определенный отрезок времени.
3. Анализ возможностей производства и сбыта.
4. Анализ внутренних и общеэкономических ситуаций, влияющих на производство и сбыт.
5. Анализ соотношения спроса и предложения.
6. Анализ конкретных поставщиков сырья и комплектующих изделий.
7. Анализ конкретных потребителей и оценки последними качества выпускаемых товаров.
8. Анализ конечных финансовых результатов производственной, сбытовой, маркетинговой деятельности (прибыль, убыток).

9. Анализ коммерческого риска с оказываемым на него влиянием политических, демографических, культурных, экологических, структурно-организационных и других факторов.

Анализом в более широком смысле занимается теория экономического анализа, а в профессиональном – экономический анализ хозяйственно-финансовой деятельности в отраслях промышленности, сельского хозяйства, строительства, торговли и т.д.[3]

В истории развития отечественного экономического анализа выделяют следующие этапы: состояние анализа в царской России, его развитие в послереволюционный период, период перехода к рыночным отношениям.

В условиях капитализма в России ощущалась необходимость в глубоких аналитических исследованиях, обобщении хозяйственных процессов и явлений. Например, в связи с проектом реформы промыслового налога Министерство финансов царской России предприняло аналитическую разработку балансовых данных за 1902-1903, 1906-1907 гг. о доходности промышленных, торговых и других предприятий, подлежащих промысловому обложению (на основе балансовых публикаций).

Анализ, базирующийся на данных балансовых публикаций, не может раскрыть объективных закономерностей в развитии производства и обмена, поскольку не всегда опирается на объективные материалы, тем более что в то время учет и отчетность строились не на единой методологической основе. Анализ хозяйственной деятельности частнокапиталистических предприятий и их монопольных объединений сводился преимущественно к анализу ликвидности баланса и оценке статей актива и пассива. Однако здесь возникали существенные трудности в связи с тем, что некоторые отрасли промышленности России действовали совместно с иностранным капиталом. Бухгалтерский учет и отчетность велись не только по образцам немецких, английских или французских предприятий, но зачастую на немецком, английском или французском языках. Специальной литературы, посвященной экономическому анализу, в дореволюционной России не издавалось. Журнал «Счетоводство» опубликовал несколько статей по вопросам анализа баланса, счета прибылей и

убытков. Некоторое значение для становления анализа имели краткие инструкции коммерческих банков о проверке кредитоспособности своих клиентов.

Резкие изменения в политике, экономике, управленческих структурах, учете и контроле произошли после октября 1917 г. Деятельность всех промышленных, торговых, банковских, кооперативных и других предприятий и учреждений была поставлена под рабочий контроль. Отмена коммерческой тайны, обеспечение гласности учета, контроль за хозяйственными процессами и их финансовыми результатами явились основой для становления экономического анализа.[4]

В 1918 г. Московским областным советом народного хозяйства было издано методическое руководство «Как следует подходить к разбору балансов торгово-промышленных предприятий». Оно является первой ведомственной публикацией посвященной вопросам экономического анализа. Поступавшая от промышленных предприятий отчетность содержала сведения о выполнении производственного плана, себестоимости продукции по видам изделий, соблюдении сметы производственных расходов и др. Проверка этой отчетности, ее анализ осуществлялись преимущественно бухгалтерами, руководителями правления и ревизионной комиссией трестов.

В 1926 г. Вышла из печати книга А.Я. Усачева «Экономический анализ баланса», в которой излагались вопросы анализа промышленного производства. В ней впервые встречается словосочетание «экономический анализ».

Окончательно экономический анализ сформировался в 1928 г. и стал самостоятельной дисциплиной высших учебных заведений.

С начала 1930-х гг. учебные планы учетно-экономических факультетов предусматривали дисциплину «Анализ хозяйственной деятельности», а позднее «Теория экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности». Появились первые учебники и пособия по экономическому анализу. Их авторами были Н.Р. Вейцман, С.К. Татур, М.И. Баканов и др. Именно в 1930-х гг. произошло становление экономического анализа как науки, и он стал широко применяться на практике для комплексного системного изучения экономики предприятий и поиска резервов уве-

личения производства продукции. За предвоенные годы по вопросам экономического анализа было издано около 300 книг и 600 научных статей.

Во время Второй мировой войны потребовалась перестройка бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности применительно к запросам военного времени.

Послевоенное время можно охарактеризовать как период основательной разработки теоретических вопросов анализа. Особенностью экономического анализа в послевоенный период является его проникновение во внутрихозяйственные подразделения хозрасчетных предприятий.

Постепенно разрабатываются самостоятельные направления методологии экономического анализа, сравнительный, технико-экономический, оперативный, экономико-математический, функционально-стоимостной и др.

Современный анализ – основательно разработанная в теоретическом плане наука. Вместе с тем он находится в состоянии развития:[24]

1. Ведутся исследования в области более широкого применения математических методов, ЭВМ, позволяющих оптимизировать управленческие решения.

2. Идет процесс внедрения теоретических достижений отечественной и зарубежной науки в практику.

3. Существенно расширяется состав субъектов анализа, что связано с формированием рынка услуг и появлением целого ряда нетрадиционных для нашей экономики финансово-кредитных институтов (консалтинговых, лизинговых, факторинговых и т.д.).

4. Предъявляются повышенные требования к информационному обеспечению.

5. Сокращается поступление отчетных данных с микро- на макро-уровень (коммерческая тайна на ряде совместных, частных предприятий, кооперативов и др.).

6. На микро-уровне увеличивается удельный вес внеучетных источников информации, характеризующих состояние внешней среды: рынков товаров и услуг, их конкурентоспособности, процентных ставок и котировок валют и т. п.

7. Возникает потребность в унифицированной информационной базе.

8. Создаются комплексные автоматизированные информационные системы коммерческой информации, внедряются компьютерные технологии.

9. Повышаются требования к подготовке высококвалифицированных специалистов в области анализа.

Перспективы развития экономического анализа тесно связаны с развитием смежных наук, в первую очередь математики, статистики, бухгалтерского учета. Развитие анализа зависит и от запросов практики.

В настоящее время экономический анализ динамично развивается и является неотъемлемой частью развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия и общества в целом.

Основные концепции экономического анализа.

Концепция (от лат. *conceptio* - понимание) имеет два значения: 1) система взглядов на что-либо; 2) основная мысль, ключевая идея того или иного произведения, труда (статьи, романа, кинофильма).[6]

Основные концепции экономического анализа отражают систему взглядов на различные экономические явления, законы, ситуации.

Концепция сохранения и наращивания капитала. Любое предприятие нуждается в источниках средств, чтобы финансировать свою деятельность. В зависимости от длительности существования в данной конкретной форме активы предприятия, равно как и источники средств, можно подразделить на краткосрочные и долгосрочные. Привлечение того или иного источника финансирования связано для предприятия с определенными затратами: акционерам нужно выплачивать дивиденды, банкам - проценты за предоставление ими ссуды и др. Общая сумма средств, которую нужно уплатить за использования определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему, называется ценой капитала. В идеале предполагается, что текущие активы финансируются за счет краткосрочных, а средства длительного использования - за счет долгосрочных источников средств. Это способствует оптимизации общей суммы расходов по привлечению средств.

Концепция цены капитала является одной из базовых в теории капитала. Она заключается в исчислении процентов, которые нужно заплатить владельцам финан-

совых ресурсов, а также характеризует ту норму рентабельности, которую должно обеспечивать предприятие, чтобы не уменьшать свою рыночную стоимость.

Следует различать два понятия - цена капитала данного предприятия и цена предприятия в целом как субъекта на рынке капиталов.

Цена капитала количественно выражается в сложившихся на предприятии относительных годовых расходах по обслуживанию своей задолженности перед собственниками и инвесторами.

Цена предприятия как субъекта на рынке капитала может характеризоваться различными показателями, в частности величиной собственного капитала. Оба эти понятия количественно связаны. Так, если предприятие участвует в инвестиционном проекте, доходность которого меньше, чем цена капитала, цена предприятия по завершении этого проекта уменьшится. Таким образом, цена капитала является ключевым элементом теории и практики решений инвестиционного характера. [5]

Анализ структуры пассива баланса показывает, что основными источниками средств предприятия являются: внутренние источники (средства собственников или участников в виде уставного капитала, нераспределенной прибыли и фондов собственных средств), заемные средства (ссуды и займы банков и прочих инвесторов), временно привлеченные средства (кредиторы). Причины их образования, а также величина и доля в общей сумме источников средств могут быть различными.

Концепция микроэкономического анализа производственного роста. Признаками успешного финансового управления предприятием являются: выживание его в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; лидерство в борьбе с конкурентами; максимизация "цены" предприятия; приемлемые темпы роста экономического потенциала; рост объемов производства и реализации; максимизации прибыли; минимизации расходов; обеспечение рентабельной деятельности и т. д.

Существуют различные точки зрения на конечные цели существования предприятий, производственной и коммерческой деятельности,

В рамках традиционной неоклассической экономической модели предполагается, что любое предприятие существует для того, чтобы максимизировать прибыль.

Другие исследователи выдвигают предположение, что в основе деятельности предприятий и их руководителей лежит стремление к наращиванию объемов производства и сбыта,

В последние годы наибольшее распространение получила "Теория максимизации "цены" фирмы". Она заключается в том, что ни один из существующих критериев - прибыль, рентабельность, объем производства и т. д. - не может рассматриваться в качестве обобщающего критерия эффективности принимаемых решений финансового характера и что этим условиям в большей степени отвечает критерий максимизации собственного капитала, т. е. рыночной цены обыкновенных акций фирмы. Этот подход базируется на основополагающей идее развития общества большинства экономически развитых стран запада - достижение социального и экономического процветания общества через частную собственность.

Как известно из экономической теории и макроэкономики, краткосрочные колебания объема выпуска, уровня занятости, цен происходят вокруг тренда, заданного общим поступательным движением экономики, увеличением реального объема выпуска, т. е. экономическим ростом. Экономический рост можно рассматривать как долгосрочный аспект динамики совокупного предложения, или потенциального объема выпуска. Анализ его факторов и закономерностей является одним из центральных вопросов экономической теории.

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную:[12]

- с исследованием экономических процессов в их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка;
- с научным обоснованием бизнес-планов, с объективной оценкой их выполнения;
- с выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия;
- с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов;

- с поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства, разработкой мероприятий по их использованию, с принятием оптимальных управленческих решений.

В ходе экономического анализа хозяйственные процессы изучаются в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности.[11]

Причинный или факторный анализ исходит из того, что каждая причина получает надлежащую оценку. С этой целью причины-факторы предварительно изучаются, для чего классифицируются по группам: существенные и несущественные, основные и побочные, определяющие и не определяющие. Далее исследуется влияние на хозяйственные процессы, прежде всего существенных, основных, определяющих факторов. Изучение других факторов ведется, если требуется. Установить воздействие всех факторов крайне сложно и не всегда необходимо.

В процессе анализа не только вскрываются и характеризуются основные факторы, влияющие на хоз. деятельность, но и измеряется степень их действия. Для этого применяются соответствующие способы и приемы экономических и математических расчетов.

Под предметом экономического анализа понимаются хозяйственные процессы организаций, социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации.

Предметом экономического анализа являются хозяйственные процессы и конечные результаты, складывающиеся под влиянием объективных внешних факторов. В процессе экономического анализа во многих случаях приходится сталкиваться, например, с действием ценового фактора – с изменением цен, тарифов, ставок. Цены, тарифы, ставки – это не постоянные величины, они изменяются. Если изменились цены на сырье, материалы, полуфабрикаты, готовую продукцию, товары, то это повлияет почти на все показатели (особенно финансовые) промышленных, строительных, сельскохозяйственных, торговых и др. предприятий. На промышленных предприятиях изменятся показатели валовой, товарной, реализованной и чистой

продукции, показатели себестоимости и чистого дохода; в торговых – показатели оптового и розничного товарооборота, уровня реализованных скидок, издержек обращения и прибыли.

Предметом экономического анализа также являются хозяйственные процессы и конечные результаты, складывающиеся в результате воздействия субъективных (внутренних) факторов. Субъективные факторы связаны с конкретной деятельностью человека, целиком и полностью зависят от него. Успешное хозяйствование, ритмичное и полное выполнение бизнес-планов определяются (когда объективно имеются все исходные позиции) умелым руководством тем или иным производственным коллективом; правильной организацией производства, экономики, финансов; глубоким знанием дела конкретным исполнителем; его экономической и организационной подготовленностью.[14]

В определении предмета экономического анализа указывается, что хозяйственные процессы и их результаты, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получают соответствующее отражение в системе экономической информации. Эта система представляет собой совокупность данных, все-сторонне характеризующих хозяйственную деятельность на различных уровнях. Информационная система весьма динамична; она включает в себя совокупность входных данных, результаты их промежуточной обработки, выходные данные и конечные результаты, поступающие в систему управления. Рационально организованный и соответствующим образом регулируемый информационный поток служит надежной базой для экономического анализа, а следовательно, и для принятия оптимальных управленческих решений.

1.2 Основные направления экономического анализа коммерческих организаций

Содержанием экономического анализа является глубокое и всестороннее изучение экономической информации о функционировании анализируемого субъекта хозяйствования. Основная цель проведения анализа - повышение эффективности

функционирования хозяйствующих субъектов и поиск резервов такого повышения.
[20]

Содержанием и предметом экономического анализа определяются и стоящие перед ним задачи:

1. Повышение научно-экономической обоснованности бизнес плана и нормативов. Данная задача решается в процессе их разработки.

2. Объективное и полное исследование выполнения бизнес планов и соблюдения нормативов. Решение данной задачи осуществляется по данным бухгалтерского учета и отчетности.

3. Определение экономической эффективности использования материальных, трудовых ресурсов, основных средств и финансовых ресурсов.

4. Контроль за осуществлением требований коммерческого расчета.

5. Выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса.

6. Испытание оптимальности принятых управленческих решений на всех уровнях управления: директор, главные специалисты, решения принятые рядовыми специалистами (экономист цеха), решения принятые начальниками цехов, решения принятые бригадой.

Цель финансового анализа — характеристика финансового состояния предприятия, компании, организации.

Задачи финансового анализа:

1. Анализ активов (имущества).

2. Анализ источников финансирования.

3. Анализ платежеспособности (ликвидности).

4. Анализ финансовой устойчивости.

5. Анализ финансовых результатов и рентабельности.

6. Анализ деловой активности (оборачиваемости).

Рассмотрим понятие, формулу расчета и экономический смысл чистых активов компании.

Чистые активы (англ. Net Assets) – отражают реальную стоимость имущества предприятия. Чистые активы рассчитываются акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, государственными предприятиями и органами надзора. Изменение чистых активов позволяет оценить финансовое состояние предприятия, платежеспособность и уровень риска банкротства. Методика оценки чистых активов регламентирована законодательными актами и служит инструментом диагностики риска банкротства компаний.[2]

Стоимость чистых активов представляет собой разницу между всеми активами и пассивами предприятия.

В состав активов входят внеоборотные и оборотные активы за исключением задолженности учредителей по взносам в уставной капитал и затрат на выкуп собственных акций. Пассивы включают в себя краткосрочные и долгосрочные обязательства за исключением доходов будущих периодов.

Формула расчета имеет следующий вид:

$$ЧА=(A1+A2)-(П2+П3), \quad (1)$$

где ЧА – стоимость чистых активов предприятия;

A1 – внеоборотные активы предприятия;

A2 – оборотные активы;

П2 – долгосрочные обязательства;

П3 – краткосрочные обязательства.

Рассмотрим кратко анализ источников финансирования.

Источниками формирования финансовых ресурсов является совокупность источников удовлетворения дополнительной потребности в капитале на предстоящий период, обеспечивающем развитие предприятия. Эти источники подразделяются на собственные (внутренние) и заемные (внешние).

К собственным источникам финансирования относятся:[2]

- уставный капитал – вклад учредителей (собственников) в имущество организации в стоимостном выражении при создании общества. Размер уставного капитала определяется учредительными документами и может быть изменен только по решению учредителей с внесением соответствующих изменений в учредительные доку-

менты. Средства уставного капитала инвестируются в основные средства и нематериальные активы и оборотные средства;

- добавочный капитал представляет собой прирост стоимости в результате переоценки имущества, стоимость безвозмездно полученного имущества и эмиссионного дохода организации;

- резервный фонд – это фонд собственных средств организации, созданный в соответствии с законодательством и учредительными документами организации за счет отчислений от прибыли. Использование средств резервного фонда имеет строго целевое назначение – на покрытие убытков от текущей деятельности, на выплату дивидендов по привилегированным акциям;

- нераспределенная прибыль – это часть чистой прибыли организации, которая не была распределена организацией на дату составления балансового отчета.

Для осуществления текущей деятельности и ее развития предприятия и организации вынуждены использовать кроме собственных средств в качестве источников финансирования заемные и привлеченные средства.

Долгосрочные заемные средства – это кредиты и займы, полученные организацией на период более одного года.

Краткосрочные заемные средства – кредиты и займы, полученные организацией на период менее одного года. Такие средства привлекаются для пополнения оборотных средств (для покупки сырья и материалов и т.д.).

В качестве временных источников финансирования организации используют и кредиторскую задолженность. Кредиторская задолженность возникает в результате различных расчетных операций и временного лага между начислением платежей и их перечислением контрагентам. К кредиторской задолженности относятся: задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность перед персоналом организации, перед бюджетом и внебюджетными фондами.

На текущую платежеспособность предприятия непосредственное влияние оказывает ликвидность ее оборотных активов (возможность преобразовать их в денежную форму или использовать для уменьшения обязательств).

Оценка состава и качества оборотных активов с точки зрения их ликвидности получила название анализа ликвидности. При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Расчет коэффициентов ликвидности позволяет определить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами.

Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств предприятия его активами, скорость превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.[13]

Для оценки ликвидности активы группируются на 4 группы по степени ликвидности, а пассивы группируются по степени срочности погашения обязательств (см. табл. 1).

Таблица 1- Группировка статей актива и пассива баланса

Активы		Пассивы	
Показатель	Составляющие (строки формы №1)	Показатель	Составляющие (строки формы №1 — бухгалтерский баланс)
А1 — наиболее ликвидные активы	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр.1250 + стр.1240)	П1 — наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (стр.1520)
А2 — быстрореализуемые активы	Дебиторская задолженность и прочие активы (стр.1230)	П2 — краткосрочные пассивы	Заемные средства и другие статьи разд.6 "Краткосрочные пассивы" (стр.1510+ стр.1550 + стр.1540)
А3 — медленно-реализуемые активы	Статьи разд.2 "Оборотные активы" (стр.1210 + стр.1220) и долгосрочные финансовые вложения (стр.1260)	П3 — долгосрочные пассивы	Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)
А4 — труднореализуемые активы	Внеоборотные активы (стр. 1100)	П4 — постоянные пассивы	Разд. «Капитал и резервы» (стр. 1300), доходы будущих периодов (стр. 1530)

Баланс абсолютно ликвиден, если выполняются все четыре неравенства:

$$A_1 > П_1$$

$$A_2 > П_2$$

$$A_3 > П_3$$

$$A_4 < П_4 \text{ (носит регулярный характер);}$$

Второй этап анализа ликвидности предприятия — это расчет коэффициентов ликвидности. [21]

Коэффициент абсолютной ликвидности (КАЛ) рассчитывается как отношение величины наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам:

$$\text{КАЛ} = A1 / (П1+П2) \quad (2)$$

Нормальное ограничение данного показателя $\text{КАЛ} > 0,2 - 0,5$.

Большинству российских организаций свойственно наличие подобного недостатка денежных средств. Если вести речь о партнерах, то значение данного коэффициента интересно для поставщиков.

Коэффициент критической ликвидности (ККЛ) - промежуточный коэффициент покрытия - определяется как отношение суммы наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов к краткосрочным обязательствам и отражает прогнозируемые платежные возможности организации:

$$\text{ККЛ} = (A1 + A2) / (П1 + П2) \quad (3)$$

Нормальное ограничение принято $\text{ККЛ} > 1$.

Значение данного коэффициента будет интересовать банк, кредитующий организацию.

Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ) - коэффициент покрытия - определяется как отношение суммы наиболее ликвидных, быстро реализуемых и медленно реализуемых активов к величине краткосрочных обязательств:

$$\text{КТЛ} = (A1+A2+A3)/(П1+П2) \quad (4)$$

Одним из показателей финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, определяемый как разница величины источников средств и величины запасов. При этом имеется в виду обеспеченность определенными видами источников (собственными, кредитными и другими заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных видов источников (включая кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные обязательства и пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса. Изучая

излишек или недостаток средств для формирования запасов, устанавливаются абсолютные показатели финансовой устойчивости. Для детального отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов используется система показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников:[17]

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода. Формула расчета данного показателя (по формуле 5):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА}, \quad (5)$$

где СОС – собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал) на конец расчетного периода;

СК – собственный капитал (раздел III баланса «Капитал и резервы»);

ВОА – внеоборотные активы (раздел I баланса).

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов. Формула расчета данного показателя (по формуле 6):

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ}, \quad (6)$$

где СДИ – наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов;

СОС – собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал) на конец расчетного периода;

ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (раздел IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Общая величина основных источников формирования запасов. Формула расчета общей величины источников формирования запасов (по формуле 7):

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (7)$$

где ОИЗ – общая величина основных источников формирования запасов;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (раздел V баланса «Краткосрочные обязательства»).

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования:

1. Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств. Формула расчета данного показателя (по формуле 8):

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (8)$$

где $\Delta \text{СОС}$ – прирост (излишек) собственных оборотных средств;

З – запасы (раздел II баланса).

2. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов. Формула расчета данного показателя (по формуле 9):

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}, \quad (9)$$

где $\Delta \text{СДИ}$ – прирост (излишек) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов.

3. Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников покрытия запасов. Формула расчета данного показателя (по формуле 10):

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}, \quad (10)$$

где $\Delta \text{ОИЗ}$ – прирост (излишек) общей величины основных источников покрытия запасов.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель. Формула расчета трехфакторной модели (по формуле 11):

$$M = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ}), \quad (11)$$

где M – трехфакторная модель.

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости, представленные в табл. 2.[15]

Таблица 2 - Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Нормальная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы.	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности.
Неустойчивое финансовое состояние	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы.	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности.
Кризисное (критическое) финансовое состояние	-	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Первый тип финансовой устойчивости можно представить в виде следующей формулы (по формуле 12):

$$M_1 = (1, 1, 1), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} \geq 0; \Delta \text{СДИ} \geq 0; \Delta \text{ОИЗ} \geq 0. \quad (12)$$

Абсолютная финансовая устойчивость (M_1) в современной России встречается очень редко.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость) можно выразить (по формуле 13):

$$M_2 = (0, 1, 1), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} < 0; \Delta \text{СДИ} \geq 0; \Delta \text{ОИЗ} \geq 0. \quad (13)$$

Нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение финансовых обязательств предприятия.

Третий тип (неустойчивое финансовое состояние) устанавливается (по формуле 14):

$$M_3 = (0, 0, 1), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} < 0; \Delta \text{СДИ} < 0; \Delta \text{ОИЗ} \geq 0. \quad (14)$$

Четвертый тип (кризисное финансовое положение) можно представить (по формуле 15):

$$M_4 = (0, 0, 0), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} < 0; \Delta \text{СДИ} < 0; \Delta \text{ОИЗ} < 0. \quad (15)$$

При данной ситуации предприятие является полностью неплатежеспособным и находится на грани банкротства, так как ключевой элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечен источниками финансирования.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и в минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства.

Финансовая устойчивость оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов, но в нашей работе мы их рассматривать не будем.

Далее приступим к анализу основных финансовых результатов и рентабельности.

Основные финансовые результаты включают в себя: [10]

- 1) Выручка от реализации (валовая выручка)
- 2) Валовая прибыль
- 3) Прибыль от продаж
- 4) Прибыль до налогообложения
- 5) Чистая прибыль

Выручка от реализации (валовая выручка) характеризует общий финансовый результат (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг). Общая (валовая) выручка фирмы представляет собой полную сумму выручки от реализации всех произведенных ею Q единиц товара по цене P .

Валовая прибыль – это разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции или услуги. Следует иметь в виду, что валовая прибыль отличается от операционной прибыли (прибыль до уплаты налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам).

Валовая прибыль рассчитывается как разность между выручкой от обычных видов деятельности и себестоимостью реализованной продукции:

$$\text{П вал} = \text{В} - \text{Срп}, \quad (16)$$

где П вал – валовая прибыль, тыс. р.;

В – выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. р.;

Срп – себестоимость реализованной продукции, тыс. р.

Себестоимость реализованной продукции, учитываемая при определении валовой прибыли, включает в себя расходы, непосредственно связанные с производством реализованной продукции (работ, услуг). Таким образом, в размере данной себестоимости не учитываются коммерческие расходы и управленческие (общехозяйственные) расходы.

Прибыль от продаж - показатель, отражающий финансовый результат (прибыль или убыток) от продажи товаров (продукции, работ, услуг). Прибыль от продаж можно рассчитать по следующим формулам:[18]

$$\text{П продаж} = \text{В} - \text{Срп} - \text{КР} - \text{УР}, \quad (17)$$

где П продаж – прибыль от продаж, тыс. р.;

В – выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. р.;

Срп – себестоимость реализованной продукции, тыс. р.

$$\text{П продаж} = \text{П вал} - \text{КР} - \text{УР}, \quad (18)$$

где П вал – валовая прибыль, тыс. р.;

КР – коммерческие расходы, тыс. р.;

УР – управленческие расходы, тыс. р.

Чистая прибыль — часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет. Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, и реинвестиций в производство.

Объём чистой прибыли зависит от объёма валовой прибыли и величины налогов; исходя из объёма чистой прибыли, исчисляются дивиденды акционерам предприятия.

Чистая прибыль (Пчис) может быть рассчитана следующим образом:

$$\text{Пчис} = \text{Пдон} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ТНП} \quad (19)$$

где ТНП – текущий налог на прибыль;

ОНА - отложенный налоговый актив;

ОНО - отложенное налоговое обязательство.

Прибыль до налогообложения показывает финансовый результат, полученный от всех видов деятельности организации за отчетный период. Прибыль до налогообложения определяется по формуле:

$$\text{Пдон} = \text{Ппродаж} + \text{ПД} - \text{ПР}, \quad (20)$$

где Пдон – прибыль до налогообложения, р.;

КР – коммерческие расходы, р.;

ПД – прочие доходы, р.;

ПР – прочие расходы, р.

Как видим, прибыль до налогообложения является важным показателем экономического состояния компании. Его анализ может много сказать о том, как развивается компания, насколько эффективно она управляется, и каковы дальнейшие перспективы ее развития.

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.[19]

Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (иначе — рентабельность имущества). Этот показатель может быть определен по следующей формуле:

Рентабельность активов — это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, деленная на среднюю величину активов; получившееся умножаем на 100%.

$$R \text{ активов} = \text{Пчис} / \text{Средняя величина активов за период} \quad (21)$$

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде. Проиллюстрируем порядок изучения показателя рентабельности активов по данным анализируемой организации.

Рентабельность собственного капитала, как и другие показатели рентабельно-

сти, свидетельствует об эффективности бизнеса. Точнее о том, с какой отдачей работают деньги собственников, вложенные в капитал компании. Если говорить проще, рентабельность помогает понять, сколько копеек прибыли приносит компании каждый рубль ее собственного капитала.[9]

Рентабельность собственного капитала способна дать представление инвестору или своим специалистам, насколько успешно удастся компании удерживать доходность капитала на должном уровне и тем самым определить степень привлекательности ее для инвесторов.

Для определения рентабельности собственного капитала используются сведения, содержащиеся в строках баланса (форма 1) и в отчете о финансовых результатах (форма 2).

Далее рассмотрим анализ деловой активности и рассчитаем следующие коэффициенты:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов.
2. Фондоотдача.
3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала.
4. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала.
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.
6. Коэффициент оборачиваемости денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости активов отражает степень оборачиваемости всех активов, находящихся в распоряжении организации, на определенную дату и рассчитывается как отношение выручки от продаж к средней за период величине активов организации.

Формула по балансу:

$$K_{oa} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина активов за период} \quad (22)$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов - характеризует рациональность и интенсивность использования оборотных средств в организации.[7]

Показатель характеризует количество полных циклов обращения продукции в периоде.

Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

$$K_f = \text{Выручка} / \text{Средняя за период величина основных средств} \quad (23)$$

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

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина собственного капитала} \quad (24)$$

Если данный коэффициент слишком высок, то это означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, что влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники.

Коэффициент оборачиваемости заемного капитала показывает, сколько требуется оборотов для оплаты всей задолженности. Рассчитывается по формуле:

$$K_z = \text{Выручка} / \text{Средняя величина заемного капитала} \quad (25)$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

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

$$K_{дз} = \text{Выручка} / \text{Средняя за период дебиторская задолженность} \quad (26)$$

Коэффициент оборачиваемости денежных средств.

Показатель указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$K_{дс} = \text{Выручка} / \text{Средняя за период величина остатков денежных средств} \quad (27)$$

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

2. Экономический анализ деятельности коммерческого предприятия на примере ООО «ПМК»

2.1. Общая характеристика деятельности ООО «ПМК»

ООО «Приволжская медицинская компания» существует уже более 5 лет на российском рынке, занимается поставкой всех видов высокотехнологичного медицинского оборудования ведущих мировых производителей, а также расходных материалов к нему.[26]

Компания находится в городе Самара по адресу: ул. Академика Павлова 35.

ООО «Приволжская медицинская компания» (ООО «ПМК») – компания с большим опытом работы на российском рынке медицинской техники, с безупречной репутацией. Нарботанный опыт на рынке медицинской техники и грамотное управление позволяют найти индивидуальный подход к каждому заказчику.

Каталог медицинского оборудования ООО «ПМК», размещённый на сайте www.volgamedcomp.ru, включает в себя аппараты МРТ, КТ, УЗИ, рентген-аппараты ведущих мировых производителей медицинской техники (Siemens, Ultrasonix GeneralElectric, Philips, Hitachi), а также широкий спектр общебольничного оборудования.

ООО «Приволжская медицинская компания» является официальным дистрибьютором Siemens Medical Solutions (Германия) и Ultrasonix Medical Corporation (Канада), компаний производителей медицинского оборудования, завоевавших доверие клиентов по всему миру.

Основное направление компании внедрение на рынок высокотехнологичного медицинского оборудования. Поставка в частные и государственные клиники Российской Федерации медицинского оборудования последнего поколения, среди которых магнитно-резонансные, компьютерные томографы, аппараты УЗИ и рентген-аппараты от ведущих мировых производителей: Siemens, General Electric, Philips, Hitachi, Ultrasonix и многие другие; компания – одна из немногих в Приволжском федеральном округе, осуществляющих все работы собственными силами на всех этапах осуществления контракта, начиная от поиска оборудования, в том числе при

необходимости поиски за рубежом, поставка, инсталляция, ввод в эксплуатацию, в том числе обучение специалистов клиник. Для своих клиентов компания предлагает уникальные стандарты гарантийного обслуживания высокотехнологичного медицинского оборудования: МРТ, КТ, УЗИ, рентген и многие другие.

ООО «ПМК» поставляет следующие виды мед оборудования:

- 1) Лучевая диагностика (МРТ, КТ).
- 2) УЗИ аппараты.
- 3) Рентгеноскопия.
- 4) Лабораторное оборудование.
- 5) Терапевтическое оборудование.
- 6) Лор-оборудование.
- 7) Акушерство и гинекология.
- 8) Урология.
- 9) Эндоскопическое оборудование.
- 10) Анестезиология и ревматология.
- 11) Хирургия.
- 12) Стерилизационное оборудование.
- 13) Неонатологическое оборудование и некоторые другие позиции.

Компания оказывает следующие услуги:

- комплексное оснащение медицинских учреждений под ключ: поставка оборудования, расходных материалов, сопутствующих товаров и инструментов и последующее гарантийное обслуживание всего спектра медицинского оборудования. Только в 2013 году специалистами ООО «Приволжская медицинская компания» было осуществлено комплексное оснащение трех крупных медицинских учреждений под ключ, в одну только клинику ЗАО «Клиника доктора Парамонова» было поставлено более 300 единиц медицинского оборудования. ООО «ПМК» ценит своих постоянных клиентов, поэтому для работы с ними на всех этапах контракта до последующего гарантийного обслуживания медицинского оборудования, компания закрепляет персонального менеджера по работе с VIP-клиентом, для более быстрой и качественной реакции на потребности нашего клиента. Так же компания стремимся

создать для постоянных клиентов выгодные пути сотрудничества, поэтому предоставляет большую скидку на приобретение оборудования, а так же рассрочку по оплате, на некоторые виды оборудования, которая доходит до семи месяцев. При необходимости, для клиента рекомендуют на его усмотрение несколько вариантов оформления оборудования в лизинг.

- сервис оборудования. У компании имеется своя собственная сервисная служба. Компания знает, насколько важно для клиента при приобретении оборудования его дальнейшее обслуживание, так как простои оборудования вызывают очереди из клиентов лечебного учреждения, как следствие негатив клиентов, который в последующем отражается на бюджете учреждения, в особенности в частных клиниках. Поэтому в штате ООО «Приволжская медицинская компания» работают высококвалифицированные инженеры в различных областях медицинского оборудования, которые в течение 24 часов после заявки клиента, прибывают на место простоя оборудования. Компания ООО «ПМК» не привлекает инженеров со стороны для работы с их клиентами, что в свою очередь не влечет удорожания гарантийного обслуживания оборудования, и не ложится бременем на бюджет клиентов.

ООО «Приволжская медицинская компания» – одна из немногих компаний в Приволжском федеральном округе, осуществляющих собственными силами поставку, монтаж, инсталляцию, ввод в эксплуатацию, гарантийное и постгарантийное обслуживание высокотехнологичного медицинского оборудования (КТ, МРТ, рентген оборудование, УЗИ и прочее).

Цель «Приволжской медицинской компании» состоит в повышении уровня здравоохранения в регионах Приволжского Федерального округа.

Эта цель объясняется тем, что компания фактически является одним из звеньев процесса сохранения и повышения уровня здоровья населения, в связи с чем, помимо поставок, занимается гарантийным и пост гарантийным сервисным обслуживанием поставляемого медицинского оборудования. Компания располагает штатом квалифицированных сервисных инженеров, прошедших обучение у ведущих производителей медицинской техники, и имеющих соответствующие сертификаты. При

необходимости компания берет на себя повышенные гарантийные обязательства, в частности при реализации проектов по комплексному оснащению.

Являясь авторизованным дистрибьютором многих европейских, американских и японских производителей, компания предлагает своим клиентам как новые, так и бывшие в употреблении медицинские аппараты (профессионально восстановленные). Новое оборудование компания ООО «ПМК» поставляет по ценам производителя и даже ниже, поскольку закупаем оборудование непосредственно у производителя и основную часть работ выполняют собственными силами.

На данный момент компания реализует проекты различной сложности по поставке медицинского оборудования и расходных материалов на территории Ульяновской, Самарской, Саратовской, Пензенской областей, а так же в другие регионы Российской Федерации.

Основные причины, по которым клиенты делают выбор в пользу ООО «Приволжская медицинская компания»:

- уникальные финансовые условия;
- собственная сервисная служба;
- команда профессионалов.

Уникальные финансовые условия.

Медицинская техника постоянно совершенствуется, что напрямую отражается на её цене. При покупке качественного высокотехнологичного медицинского оборудования перед клиентом часто возникает проблема, связанная с высокой ценой такого оборудования. ООО «Приволжская медицинская компания» знает, как решить эту проблему с максимальной выгодой для клиента. Компания предлагает уникальные финансовые условия на приобретение медицинского оборудования:

- аренда медицинского оборудования дает возможность пользоваться техникой высокого класса при минимальных затратах. Положительное влияние аренды высокотехнологичного оборудования на деятельность медучреждения проявляется и в повышении качества обслуживания пациентов, и в улучшении репутации клиники, и в существенной экономии. Расходы на аренду окупятся значительно быстрее,

чем расходы на приобретение в собственность. Срок аренды и размер платежей обсуждается индивидуально с каждым клиентом;

- медтехника в рассрочку. При покупке любого медицинского оборудования в рассрочку аппарат передаётся в собственность клиента в день приобретения. При этом платежи за оборудование могут быть разнесены на несколько месяцев: программа рассрочки рассчитывается индивидуально, исходя из финансовых возможностей клиента;

- лизинг медоборудования. Это выгодная и удобная альтернатива банковскому кредиту, получить который для многих клиник нереально или очень сложно;

- апробация оборудования –пробная эксплуатации медоборудования на месяц в реальных условиях.

Программа лизинга медицинского оборудования в ООО «Приволжская медицинская компания» включает в себя:

- первоначальный платёж клиента составляет 10–40 % стоимости оборудования, оставшаяся часть платежа разбивается на равномерные части, погашаемые в течение срока действия лизингового договора. Лизинговый договор заключается на срок от 1 до 3 лет, при этом среднегодовое удорожание оборудования не превышает 12,5 %;

- в лизинговой схеме упрощённые требования в части предоставления документов;

- ежемесячные лизинговые платежи относятся к расходам, благодаря чему снижается налог на прибыль.

Обратившись в компанию ООО «ПМК», клиенту всегда будут предложены самые выгодные для него финансовые условия, поскольку компания понимает, что покупка медицинского оборудования является одним из наиболее важных вопросов в деятельности медицинского учреждения.

Собственная сервисная служба.

Приобретая оборудование в ООО «Приволжская медицинская компания» клиент может не волноваться не только за высокое качество поставляемого меди-

цинского оборудования, а также за надлежащее обслуживание аппаратов в течение срока эксплуатации.

Важным преимуществом ООО «ПМК» является наличие собственной сервисной службы, которая выполняет весь спектр работ по инсталляции, диагностике, ремонту, гарантийному и постгарантийному обслуживанию всего спектра поставляемого медицинского оборудования. В штате компании на постоянной основе работают более 10 высококвалифицированных сервисных инженеров, специализирующихся на различных направлениях медицинского оборудования. Все работы специалисты, ООО «Приволжская медицинская компания» выполняют собственными силами, что позволяет значительно сократить время реагирования при обращении наших клиентов: во всех договорах прописывается, что проезд инженера по любому вопросу, связанному с неправильным функционированием медицинского аппарата происходит в течение 24 часов с момента обращения. За время работы ООО «ПМК» было поставлено более 100 аппаратов УЗИ, ни на одном из них не было допущено простоя более 1 рабочего дня с момента обращения. Данные стандарты являются уникальными для России, таким же способом будет осуществляться работа с любым медицинским оборудованием, поставленным ООО «ПМК».

В ООО «Приволжская медицинская компания» создана четко отлаженная система поставки любых запасных частей для диагностического оборудования в течение 3–12 дней. Гарантия на аппараты предоставляется на год и более (по желанию заказчика). По желанию клиента срок гарантии может быть продлен на весь срок эксплуатации медицинского оборудования. При реализации проектов по комплексному оснащению ООО «Приволжская медицинская компания» берет повышенные гарантийные обязательства на весь спектр поставляемого медицинского оборудования. Это удобно клиенту, поскольку в независимости от вида медицинского оборудования (биохимические анализаторы, рентген-аппарат либо магнитно-резонансный томограф и т. д.) все заявки направляются в единый сервисный центр.

Команда профессионалов.

ООО «ПМК» работает с медицинской техникой, от которой зависит постановка правильного диагноза и выбор соответствующего лечения для пациентов. Поэтому

му, персонал «Приволжской медицинской компании» подходит к выполнению своих функций с ответственностью и грамотно: будь то офисные работники, менеджеры или специалисты по сервису. При необходимости специалисты проконсультируют клиента по возможностям медицинского оборудования того, или иного производителя, и помогут сделать оптимальный выбор. Слаженная и организованная работа позволяет выполнять обязательства оперативно и качественно, решать задачи любого уровня сложности, максимально учитывая пожелания клиентов.

ООО «Приволжская медицинская компания», как уже говорилось выше, сотрудничает с первым в Приволжском федеральном округе сервисным центром по обслуживанию диагностического оборудования Siemens – ООО «ТомМедСервис» (ООО «ТМС»). Сервисный центр имеет собственный склад запчастей для медицинского оборудования.

ООО «ТомМедСервис» – это:

1. Полный спектр услуг по инсталляции, гарантийному и постгарантийному обслуживанию оборудования для томографии.
2. Сертифицированные инженеры SiemensMedicalSolutions, прошедшие обучение в ведущих мировых центрах по обслуживанию всего спектра оборудования для томографии и имеющие многолетний опыт работы в данной области.
3. Отлаженная система поставки запасных частей для любого диагностического оборудования в течение 3–12 дней по цене ниже до 50 %, чем у конкурентов.
4. Оперативная реакция на запросы клиентов (выезд сервисного инженера в течение 24 часов с момента заявки). Оперативное решение задач любой сложности, а в конечном итоге невозможность длительного простоя оборудования для томографии.
5. Склад запасных частей, а также наличие на складе ООО «ПМК» оборудования для подъема поля, шиммирования и прочего.

ООО «ТМС» предлагает доступные цены (ниже, чем у конкурентов, до 50 %) по всему спектру услуг по обслуживанию, инсталляции и ремонту оборудования для томографии фирмы Siemens.

Основной оборот в структуре продаж ООО «Приволжская медицинская компания», составляет оборудование для лучевой диагностики (90%) – Это УЗИ аппараты, рентген оборудование, КТ, МРТ и прочее. 100% оборота компании ТМС – это сервисное обслуживание оборудования для томографии Siemens. Общебольничное оборудование составляет не более 10% от всего оборота, но его так же необходимо продавать, поскольку с помощью «маленьких» продаж, можно быстро «зайти» в новое мед. учреждение, а затем осуществлять туда значительно более крупные поставки. План по продажам дается региональным менеджерам по 3 группам продуктов:

- КТ/МРТ оборудовании;
- УЗИ/рентген оборудование (В том числе флюорографы и маммографы);
- услуги ТМС + общебольничное оборудование.

Для компании необходимо, чтобы продавались все 3 группы товаров, у каждого из них есть свои преимущества: КТ/МРТ более финансовоемкий продукт, но реализация проекта осуществляется в течении 4-6 месяцев, УЗИ менее финансовоемкий продукт, но при этом по рентабельности иногда сопоставимый, и при этом реализация его происходит в течении 1-2 месяцев. Услуги ТМС продаются наиболее легко, поскольку конкурентная среда в данном сегменте отсутствует, а как говорилось выше «маленькие» продажи ОБО позволяют легко войти в мед. учреждение для осуществления в дальнейшем более крупных проектов.

Прайс-листа на мед. оборудование нет, так как видов оборудования более 5000 и у каждого оборудования около 20 марок, также если брать такое крупное оборудование как УЗИ аппараты, то цены формируются в зависимости не только от производителя, но и от комплектации, функций и установленных программ, что очень индивидуально.

Возможны скидки при реализацией проектов по комплексному оснащению медицинских учреждений полностью.

В штате компании ООО «ПМК» числится 27 человек. Организационная структура компании представлена на рис 1.[8]

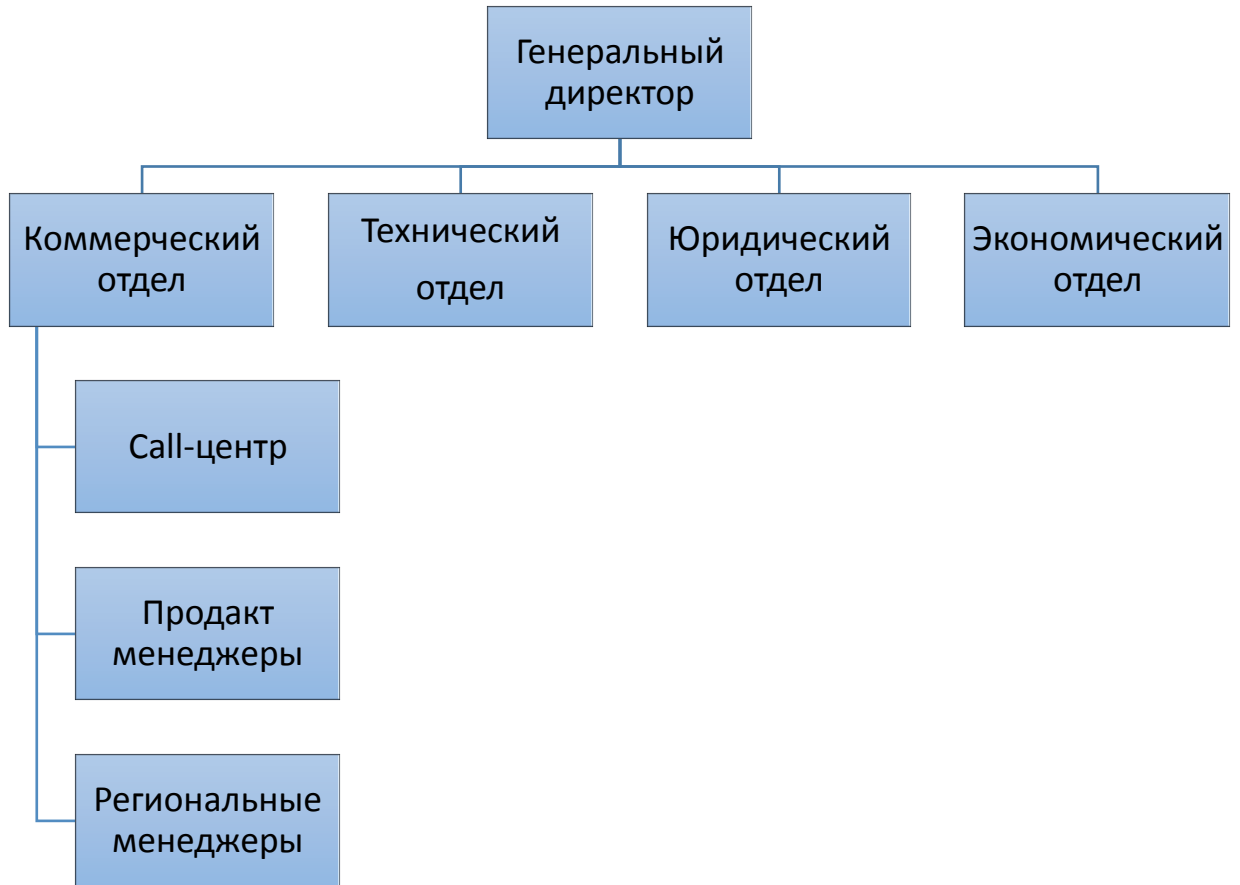


Рисунок 1 - Организационная структура компании ООО «ПМК»

Рассмотрим организационную структуру ООО «ПМК».

Во главе компании состоит генеральный директор, в его подчинении находится 4 отдела: коммерческий, технический, экономический и юридические отделы.

Юридический отдел занимается соблюдением законности оформления документов, урегулированием экономических отношений, заключением договоров, выставлением претензий, составлением правовых документов и др. обязанностями.

Экономический отдел занимается планированием, направленным на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление и использование резервов с целью достижения наибольшей экономической эффективности; участие в разработке мероприятий по эффективному использованию трудовых ресурсов, повышению рентабельности деятельности компании; ведет статистический учет по технико-экономическим показателям работы компании; проводит организацию работы по совершенствованию форм и систем заработной платы, материального стимули-

рования, контроль за расчетом фонда оплаты труда в компании; разрабатывает рациональную учетную документацию.

Технический отдел выполняет весь спектр работ по установке, диагностике, ремонту, гарантийному и постгарантийному обслуживанию всего спектра поставляемого медицинского оборудования.

В коммерческий отдел входят 3 структуры: call-центр, продакт менеджеры и региональные менеджеры.

Call-центр – это структурная единица коммерческого отдела, обеспечивающая постоянный поток холодных звонков, для выявления потребности, путем исходящего телемаркетинга, а также постоянный поток исходящей информации для потенциальных клиентов о предложениях компании, путем рассылок по электронной почте.

Продакт менеджер – структурная единица коммерческого отдела, которая обеспечивает необходимый уровень продаж по вверенному продукту, необходимое количество маркетинговых мероприятий, своевременную подготовку коммерческих предложений, договоров, а также контролирует своевременную поставку оборудования, и гарантийных обязательств на всех этапах реализации проекта.

Региональный менеджер – это структурная единица коммерческого отдела, обеспечивающая необходимый уровень реализации всех продуктов компании на вверенной территории, а так же постоянное взаимодействие с потенциальными клиентами, путем встреч, на всех этапах реализации проектов.

Проведем бенчмаркинг анализ среди конкурентов ООО «ПМК». Возьмем основных конкурентов, которые также, как и ООО «Приволжская медицинская компания» является официальным бизнес-партнером компании Siemens, так как компаний, продающих мед оборудование в России несколько сотен.

Бенчмаркинг может рассматриваться как процесс, деятельность по долгосрочному обдумыванию стратегии предпринимательства, основывающиеся на лучшем опыте партнеров и конкурентов на отраслевом, межотраслевом, национальном и межнациональном уровнях.

Бенчмаркинг (англ. bench — место, marking — отметить) представляет собой способ изучения деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего конкурентов, с целью использования их положительного опыта в своей работе.[16]

Бенчмаркинг включает комплекс средств, позволяющих систематически находить, оценивать все достоинства чужого опыта и организовывать их использование в своей работе.

Бенчмаркинг анализ приведен в табл. 3.

Таблица 3 – Бенчмаркинг анализ

Критерии сравнения	ООО «ПМК»	ООО «ЮНИКС»	ООО «МедАльянс»	ООО «БиоЛаб-Мед»	ООО "АнЛа-Мед"	ООО "АНКОН"
1.Ассортимент продукции	Весь ассортимент, кроме стоматологич. оборуд. и расходных материалов (9)	Весь ассортимент, включая расходные материалы (10)	КТ, МРТ, УЗИ, рентгены, маммографы, ангиографы, лабораторное оборудование (7)	Луч диагностика, реанимация, анестезиология, расходные материалы (7)	Широкий спектр, кроме стоматологии и расходных материалов (9)	Луч диагностика, реанимация, анестезиология, хирургия, урология (7)
2.Сервисная служба	Есть. В течение 24 часов после заявки клиента, служба прибывает на место простоя оборудования. (10)	Выезд инженера обеспечивается в течение 2-х суток (9)	Есть, на сайте не указаны условия сервис. обслуживания (9)	Есть, на сайте не указаны условия сервис. обслуживания (9)	Есть, на сайте не указаны условия сервис. обслуживания (9)	Нет.(0)
3.Местоположение	Самара (9)	Москва (7)	Москва (7)	Казань (9)	Челябинск (9)	Ростов-на-Дону (9)

Продолжение таблицы 3

4.Цена	Средняя ценовая политика (5)	Неизвестны, но московское положение дает понять, что цены выше, чем в Самаре (3)	Неизвестны, но московское положение дает понять, что цены выше, чем в Самаре (3)	Неизвестны (5)	Неизвестны (5)	Неизвестны (5)
5.Финансовые решения	Кредит, лизинг, аренда, апробация (10)	Нет (0)	Нет (0)	Нет (0)	Лизинг, аренда, рассрочка (9)	Нет (0)
6.Наличие других марок-производителей	Все марки (10)	Все марки (10)	Только SIEMENS (3)	Все марки (10)	Все марки (10)	Siemens,НПФ "Крыло" (4)
7.Год создания	Более 5 лет на рынке (7)	Более 18 лет (10)	Более 11 лет (9)	Более 12 лет (9)	2 года (5)	10 лет (9)
8. Сайт	http://volgamedcomp.ru (10)	http://www.unix-medical.ru (10)	http://med-alliance.ru (10)	http://biolabmed.ru (10)	http://www.anlamed.ru (10)	http://ankonmed.ru (10)
Сумма баллов:	70	59	48	59	66	44

*критерии оценки происходит по 10-бальной шкале, 10-максимальная оценка, 1-минимальная, 0-отсутствие критерия)

Вывод: на основании таблицы 3, можно сделать вывод, что компания ООО «ПМК» является лидером среди конкурентов, представленных в таблице. Основными преимуществами компании является наличие широкого ассортимента, наличие финансовых решений (рассрочка, лизинг, аренда и апробация), что в период кризиса являются очень актуальными решениями при покупке дорогостоящего оборудования. Также лидирующим критерием является наличие собственной сервисной службы, где служба в течение 24 часов после заявки клиента, прибывают на место про-

стоя оборудования. Местоположение ООО «ПМК» (г. Самара) показывает, что цены на оборудование намного ниже, так как даже, например, зарплата сотрудникам компании ООО «ПМК» в г. Самара ниже, чем в Москве или Санкт-Петербурге, в связи с этим наценка на медицинское оборудование существенно ниже.

Проведем SWOT-анализ ООО «ПМК» и сделаем выводы.

SWOT расшифровывается как Strengths (Сильные стороны), Weaknesses (Слабые стороны), Opportunities (Возможности), Threats (Угрозы).[25]

SWOT-анализ является очень эффективным инструментом, используемым в бизнес-отрасли для формирования стратегии компании. Нужно взять данные от внутренних факторов, чтобы узнать достоинства и недостатки компании ООО «ПМК» и использовать внешние факторы, чтобы узнать угрозы и возможности компании.

SWOT-анализ используют, чтобы сформировать маркетинговые стратегии. Данный анализ деятельности организации поможет решить, какую маркетинговую стратегию должна использовать компания, чтобы получить лучший результат для бизнеса. Стратегия поможет извлекать выгоду из возможностей, используя все сильные места, а также избегать угроз и минимизировать слабые места. SWOT-анализ ООО «ПМК» представлен в табл. 4.

Таблица 4 - SWOT-анализ ООО «ПМК»

	Положительное влияние	Отрицательно влияние
Внутренняя среда	<p style="text-align: center;">S</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие рассрочки, лизинга, аренды и апробации 2. Широкий ассортимент продукции, почти вся продукция есть в прайсе 3. Оперативная сервисная служба. 4. Цены по сравнению с московскими и питерскими комп. намного ниже, так как в Самаре ценовая пол. ниже 	<p style="text-align: center;">W</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Маленький опыт работы 2. Отсутствуют расходные материалы и стоматологическое оборудование
Внешняя среда	<p style="text-align: center;">O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность работать за Уралом - в Сибирских и Дальневосточных округах 2. Возможность продавать стоматологическое оборудование и заниматься продажей расходных материалов 	<p style="text-align: center;">T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие транспортные издержки. 2. В Сибирском округе мало частных мед центров 3. Экономический кризис

Вывод: как мы узнали в ходе проделанного SWOT-анализа, для ООО «ПМК» характерен баланс сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз. Т.е. фирма существует в довольно комфортных условиях, но для получения дополнительных конкурентных превосходств ООО «ПМК» следует ввести в свой прайс стоматологическое оборудование, а также расширить свою территориальную клиентуру, тем самым укрепить собственные позиции на рынке.

2.2 Экономический анализ деятельности ООО «ПМК» за 2014-2016 гг.

В данном параграфе проведем экономический анализ ООО «Приволжская медицинская компания» за 2014-2016 гг.:

1. Анализ активов (имущества).
2. Анализ источников финансирования.
3. Анализ платежеспособности (ликвидности).
4. Анализ финансовой устойчивости.
5. Анализ финансовых результатов и рентабельности.
6. Анализ деловой активности (оборачиваемости).

Все данные взяты с бухгалтерской отчетности, указанные в таблице 5 и таблице 6. Предприятие применяет упрощенную систему налогообложения.

Таблица 5 - Бухгалтерский баланс ООО «ПМК» за 2014-2016г., в тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату 2016 г.	% к итогу	На 31.12. 2015 года	% к итогу	Изменение статьи 2015-2016г., %	На 31.12 2014 года	% к итогу	Изменение статьи 2014-2015г., %
АКТИВ I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1110	-	-	-	-	-	-	-	-
Основные средства	1130	119	0,06	322	0,16	-63,04	620	0,31	-48,1
Финансовые вложения	1150	62000	33,7	60076	30,7	3,2	65000	32,1	-7,6
Итого по разделу I	1100	62119	33,7	60398	30,9	2,85	65620	32,4	-7,96
II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	1210	36710	19,9	84392	43,2	-56,50	79949	39,5	5,5

Продолжение таблицы 5

Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату 2016 г.	% к итогу	На 31.12. 2015 года	% к итогу	Изменение статьи 2015-2016г., %	На 31.12 2014 года	% к итогу	Изменение статьи 2014-2015г., %
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	21	0,01	24	0,01	-12,50	27	0,01	-11,2
Дебиторская задолженность	1230	84 613	45,9	50481	25,8	67,61	55430	27,4	-8,93
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	700	0,38	177	0,09	295,5	1297	0,6	-86,4
Итого по разделу II	1200	122 044	66,2	135074	69,1	-9,65	136703	67,6	-1,2
БАЛАНС	1600	184163	100	195472	100	-5,79	202323	100	-3,4
ПАССИВ III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал	1310	32	0,02	10	0,01	220	10	0,005	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4975	2,70	4842	2,48	2,75	4452	2,2	8,7
Итого по разделу III	1300	5007	2,7	4852	2,48	3,19	4462	2,2	8,7
V. КРАТКО-СРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные сред.	1510	17546	9,53	29467	15,1	-40,46	8596	4,2	242,8
Кредиторская задолженность	1520	161610	87,8	161153	82,4	0,28	189265	93,5	-14,9
Итого по разделу V	1500	179156	97,3	190620	97,5	-6,01	197861	97,8	-3,7
БАЛАНС	1700	184163	100	195472	100	-5,79	202323	100	-3,4

Из статей баланса компании ООО «ПМК» за 2014 г. (табл.5) видно, что основные средства от активов баланса составили 0,31% от баланса, финансовые вложения 32,1%, запасы 39,5%, налог на добавленную стоимость 0,01%, дебиторская задолженность 27,4%, денежные средства и денежные эквиваленты 0,6%, уставной капитал от пассивов баланса составил 0,005%, нераспределенная прибыль 2,2%, заемные средства 4,2%, а кредиторская задолженность 93,5% от пассивов баланса.

За 2016 г. основные средства от активов компании составили 0,16%, финансовые вложения 33,7%, запасы 19,9%, налог на добавленную стоимость по приобре-

тенным ценностям 0,01%, дебиторская задолженность 45,9%, денежные средства и денежные эквиваленты 0,38%, из пассивов компании уставной капитал составил 0,02% всего баланса, нераспределенная прибыль 2,7%, заемные средства 9,53%, а кредиторская задолженность 87,8%.

В таблице 5 мы посчитали для каждой статьи изменение в процентах к предыдущему году и процент от валюты баланса за текущий год.

Исходя из этого, можно сделать следующие выводы по активам компании ООО «ПМК»: активы компании с 2014 по 2015 г. потерпели следующие изменения: основные средства уменьшились на 48,1%, финансовые вложения уменьшились на 7,6%, запасы организации увеличились на 5,5%, налог на добавленную стоимость уменьшился на 11,2%, дебиторская задолженность уменьшилась на 8,93%, а денежные средства и денежные эквиваленты на 86,4%.

Из пассивов компании с 2014 по 2015 г. следует: уставной капитал остался неизменным, нераспределенная прибыль увеличилась на 8,7%, заемные средства увеличились на 242,8%, кредиторская задолженность уменьшилась на 14,9%.

Основные средства с 2015 по 2016 год уменьшились на 63,04%, финансовые вложения увеличились на 3,2%, запасы компании уменьшились на 56,5%, налог на добавленную стоимость уменьшился на 12,50%, дебиторская задолженность увеличился на 67,61%, денежные средства и денежные эквиваленты увеличились на 295,48%.

По пассивам с 2015 по 2016 г. очевидно, что уставной капитал увеличился на 220%, нераспределенная прибыль увеличилась на 2,75%, заемные средства уменьшились на -40,46%, кредиторская задолженность увеличилась на 0,28%.

В целом баланс организации ООО «ПМК» с 2015 по 2016 г. уменьшился на 5,79%.

Таблица 6 - Отчет о финансовых результатах ООО «ПМК» за 2015-2016г., в тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период (2016 г.)	За предыдущий год (2015 г.)	Изменение с 2015-2016г.,%
Выручка	2110	589614	248447	137,32
Себестоимость продаж	2120	499500	207681	140,51
Валовая прибыль (убыток)	2100	90114	40766	121,05
Коммерческие расходы	2210	53000	22062	140,23
Управленческие расходы	2220	35190	15205	131,44
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1924	3499	-45,01
Проценты к уплате	2330	6092	1228	396,09
Прочие доходы	2340	28785	1180	2339,41
Прочие расходы	2350	23659	2536	832,93
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	958	915	4,70
Текущий налог на прибыль	2410	825	525	57,14
Чистая прибыль (убыток)	2400	130	390	-66,67

Из отчета финансовых результатах (см. табл. 6) за 2015 и 2016 г. сделаем выводы: выручка увеличилась на 137,32%, себестоимость продаж медицинского оборудования увеличилась на 140,51%, валовая прибыль увеличилась на 121,05%, коммерческие и управленческие расходы увеличились на 140,23 и 131,44%, прибыль от продаж уменьшилась на 45,01%, проценты к уплате увеличились на 396,09%, прочие доходы увеличились на 2339,41%, а прочие расходы увеличились на 832,93%, прибыль до налогообложения уменьшилась на 4,70%, текущий налог на прибыль уменьшился на 57,14%, в связи с этим чистая прибыль компании уменьшилась на 66,67%.

Проведем анализ активов по балансу за 2014-2016 г.

Для оценки ликвидности активов сгруппируем активы на 4 группы по степени ликвидности, а пассивы сгруппируем по степени срочности погашения обязательств за 2016 г. (таблица 7). Посчитаем чистые активы по каждому году по формуле (1):

Баланс абсолютно ликвиден, если выполняются все четыре неравенства:

$$A_1 > П_1$$

$$A_2 > П_2$$

$$A_3 > П_3$$

$$A_4 < П_4 \text{ (носит регулярный характер);}$$

Таблица 7 - Группировка статей актива и пассива для анализа ликвидности баланса
ООО«ПМК» за 2016 г.

Активы		Пассивы	
Показатель	Составляющие (строки формы №1)	Показатель	Составляющие (строки формы №1 — бухгалтерский баланс)
A1 — наиболее ликвидные активы	700	П1 — наиболее срочные обязательства	161 610
A2 — быстрореализуемые активы	84 613	П2 — краткосрочные пассивы	17 546
A3 — медленно-реализуемые активы	36 731	П3 — долгосрочные пассивы	0
A4 — труднореализуемые активы	62 119	П4 — постоянные пассивы	5 007

Баланс за 2016 г. не является абсолютно ликвидным, так как не выполняется первое и последнее неравенство:

$$A_1 > П_1 \text{ – не выполняется, так как } A_1 < П_1$$

$$A_2 > П_2$$

$$A_3 > П_3$$

$$A_4 < П_4 \text{ - не выполняется, т к } A_4 > П_4$$

Посчитаем чистые активы за 2016 г.:

$$ЧА=(700+84613)-(17546+0)= 67 767 \text{ млн. руб.}$$

Таблица 8 - Группировка статей актива и пассива для анализа ликвидности баланса
ООО «ПМК» за 2015 г.

Активы		Пассивы	
Показатель	Составляющие (строки формы №1)	Показатель	Составляющие (строки формы №1 — бухгалтерский баланс)
A1 — наиболее ликвидные активы	177	П1 — наиболее срочные обязательства	161 153
A2 — быстрореализуемые активы	50 481	П2 — краткосрочные пассивы	29 467
A3 — медленно реализуемые активы	134 897	П3 — долгосрочные пассивы	0
A4 — труднореализуемые активы	60 398	П4 — постоянные пассивы	4 852

Баланс за 2015 г. не является абсолютно ликвидным, так как не выполняется последнее неравенство.

$$A1 > П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4 \text{ – не выполняется, так как } A4 > П4.$$

Посчитаем чистые активы за 2015 г.:

$$ЧА=(177+50481)-(29467+0)= 21 191 \text{ млн. руб.}$$

Таблица 9 - Группировка статей актива и пассива для анализа ликвидности баланса
ООО «ПМК» за 2014 г.

Активы		Пассивы	
Показатель	Составляющие (строки формы №1)	Показатель	Составляющие (строки формы №1 — бухгалтерский баланс)
A1 — наиболее ликвидные акт.	1 297	П1 — наиболее срочные обязательства	189 265
A2 — быстрореализуемые акт.	55 430	П2 — краткосрочные пассивы	8 596
A3 — медленно реализуемые акт.	135 406	П3 — долгосрочные пассивы	0
A4 — труд.реал. акт.	65 620	П4 — постоянн. пассивы	4 462

Баланс за 2014 г. не является абсолютно ликвидным, так как не выполняется первое и последнее неравенство:

$A1 > П1$ – не выполняется, так как $A1 < П1$

$A2 > П2$

$A3 > П3$

$A4 < П4$ - не выполняется, так как $A4 > П4$.

Посчитаем чистые активы за 2014 г.:

$$ЧА=(1297+55430)-(8596-0)=48\ 131 \text{ млн. руб.}$$

Результаты подсчетов чистых активов представлены в табл. 10.

Таблица 10 – Чистые активы за 2014-2016 г., млн. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение с 2014-2015	Изменение с 2015-2016
Чистые активы	48 131	21 191	67 767	-55,9%	+219%

Посчитав чистые активы с 2014 по 2015 год, можно заметить тенденцию уменьшения чистых активов с 2014 по 2015 г. чистые активы уменьшились на 55,9%, но потом заметна тенденция увеличения чистых активов с 2015 по 2016 г. на 219%, что способствует улучшению финансового состояния ООО «ПМК» и ее платежеспособности.

Второй этап анализа ликвидности предприятия — это расчет % коэффициентов ликвидности с 2014 по 2016 г. для рассмотрения их в динамике.

Рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности (КАЛ) по формуле 2:

$$КАЛ\ 2014 = 1297 / (189265 + 8596) = 0,00656.$$

$$КАЛ\ 2015 = 177 / (161153 + 29467) = 0,00092.$$

$$КАЛ\ 2016 = 700 / (161610 + 17546) = 0,004$$

Коэффициент показывает ненормальное ограничение данного показателя с 2014 по 2016г, КАЛ должен быть $>0,2 - 0,5$, если вести речь об изменении данного показателя, то можно увидеть, что коэффициент абсолютной ликвидности с 2014 по

2015 год уменьшается на 86%., но с 2015 года данный коэффициент резко увеличился на 334%., но по-прежнему далек от нормы.

Если вести речь о партнерах, то значение данного коэффициента неинтересно для поставщиков.

Рассчитаем коэффициент критической ликвидности (ККЛ) по формуле 3:

$$\text{ККЛ 2014} = (1297 + 55430) / (189265 + 8596) = 0,2867$$

$$\text{ККЛ 2015} = (177 + 50481) / (161153 + 29467) = 0,266$$

$$\text{ККЛ 2016} = (700 + 84613) / (161610 + 17546) = 0,48$$

Коэффициент показывает с 2014 по 2016 г. ненормальное ограничение данного показателя, т. к. должно быть $\text{ККЛ} > 1$, также заметно уменьшение коэффициента критической ликвидности с 2014 по 2015 г на 7,3%, но с 2015 по 2016 г. данный коэффициент увеличился на 80%.

Значение данного коэффициента не будет интересовать банк, кредитующий организацию.

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности (КТЛ) - коэффициент покрытия по формуле 4:

$$\text{КТЛ 2014} = (1297 + 55430 + 135406) / (189265 + 8596) = 0,97$$

$$\text{КТЛ 2015} = (177 + 50481 + 134897) / (161153 + 29467) = 0,97$$

$$\text{КТЛ 2016} = (700 + 84613 + 36731) / (161610 + 17546) = 0,68$$

Коэффициент показывает ненормальное ограничение данного показателя, т. к. не находится в диапазоне от 2 до 3, динамика показывает, что коэффициент текущей ликвидности с 2015 по 2016 г. уменьшился на 30%.

Результаты проведенного анализа ликвидности представлены в табл. 11.

Таблица 11 – Анализ ликвидности (платежеспособности) за 2014-2016 г.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение с 2014-2015	Изменение с 2015-2016
КАЛ	0,00656	0,00092	0,004	-86%	+334%
ККЛ	0,2867	0,266	0,48	-7,3%	+80%
КТЛ	0,97	0,97	0,68	0	+30%

Далее проведем анализ источников финансирования ООО «ПМК» за 2014-2016 г.

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода. По формуле 5:

$$\text{СОС 2014} = 4462 - 65620 = -61\,158 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{СОС 2015} = 4852 - 60398 = -55\,546 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{СОС 2016} = 5007 - 62119 = -57\,112 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: собственные оборотные средства с 2014 по 2015 г. увеличились на 10%, а с 2015 по 2016 г. уменьшились на 12%.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов. По формуле 6:

$$\text{СДИ 2014} = -61158 + 0 = -61\,158 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{СДИ 2015} = -55546 + 0 = -55\,546 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{СДИ 2016} = -57112 + 0 = -57\,112 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: собственные источники финансирования с 2014 по 2015 г. увеличились на 10%, а с 2015 по 2016 г. уменьшились на 12%.

3. Общая величина основных источников формирования запасов. По формуле 7:

$$\text{ОИЗ 2014} = -61158 + 197861 = 136\,703 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{ОИЗ 2015} = -55546 + 190620 = 135\,074 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{ОИЗ 2016} = -57112 + 179156 = 122\,044 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: общая величина основных источников формирования запасов уменьшилась с 2014 по 2015 г. на 2%, а с 2015 по 2016 г. уменьшилась на 9,7%.

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования:

1. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств. По формуле 8:

$$\Delta \text{СОС 2014} = -61158 - 79949 = -141\,107 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta \text{СОС 2015} = -55546 - 84392 = -139\,938 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta \text{СОС 2016} = -57112 - 36710 = -93\,822 \text{ млн. руб.}$$

2. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов. По формуле 9:

$$\Delta \text{СДИ} 2014 = -61158 - 79949 = -141\,107 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta \text{СДИ} 2015 = -55546 - 84392 = -139\,938 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta \text{СДИ} 2016 = -57112 - 36710 = -93\,822 \text{ млн. руб.}$$

3. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов. По формуле 10:

$$\Delta \text{ОИЗ} 2014 = 136703 - 79949 = 56\,754 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta \text{ОИЗ} 2015 = 135074 - 84392 = 50\,682 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta \text{ОИЗ} 2016 = 122044 - 36710 = 85\,334 \text{ млн. руб.}$$

Таблица 12 – Анализ источников финансирования за 2014-2016 г., млн. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
СОС	- 61 158	-55 546	-57 112
СДИ	- 61 158	-55 546	-57 112
ОИЗ	136 703	135 074	122 044
Δ СОС	-141 107	- 139 938	-93 822
Δ СДИ	-141 107	- 139 938	-93 822
Δ ОИЗ	56 754	50 682	85 334

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель по формуле 11:

$$M_{2014} = (-141\,107; -141\,107; 56\,754),$$

$$M_{2015} = (-139\,938; -139\,938; 50\,682),$$

$$M_{2016} = (-93\,822; -93\,822; 85\,334).$$

Делая выводы компания ООО «ПМК» с 2014 по 2016 г. имеет третий тип финансового состояния (т.е. неустойчивое финансовое состояние), так как соблюдаются следующие условия):

$$M_3 = (0,0,1), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} < 0; \Delta \text{СДИ} < 0; \Delta \text{ОИЗ} \geq 0.$$

Это значит, что в компании присутствует нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения дополнительных источников фи-

нансирования. Плюсы в том, что у компании есть возможности восстановить свою платежеспособность.

Далее приступим к анализу основных финансовых результатов ООО «ПМК» за 2015 и 2016 г.

Посчитаем валовую прибыль по формуле 16: .

$$П \text{ вал. } 2015 = 248447 - 207681 = 40\,766 \text{ млн. руб.}$$

$$П \text{ вал } 2016 = 589614 - 499500 = 90\,114 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: валовая прибыль выросла на 121,05% за рассматриваемый период.

Посчитаем прибыль от продаж по формуле 17:.

$$П \text{ продаж } 2015 = 248447 - 207681 - 22062 - 15205 = 3499 \text{ млн. руб.}$$

$$П \text{ продаж } 2016 = 90\,114 - 53000 - 35190 = 1\,924 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: прибыль от продаж уменьшилась на 45,01% за рассматриваемый период.

Посчитаем прибыль до налогообложения по формуле 20:

$$П \text{ дон } 2015 = 3499 + 1180 - 2536 - 1228 = 915 \text{ млн. руб.}$$

$$П \text{ дон } 2016 = 1924 - 6092 + 28785 - 23659 = 958 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: прибыль до налогообложения выросла на 4,7% за рассматриваемый период.

Посчитаем чистую прибыль по формуле 19:

$$П \text{ чис } 2015 = 915 - 525 = 390 \text{ млн. руб.}$$

$$П \text{ чис } 2016 = 958 - 825 = 133 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: чистая прибыль уменьшилась на 66,67% за рассматриваемый период.

Далее перейдем к расчету рентабельности активов с 2014 по 2016 г. по формуле 21:

$$Р \text{ акт. } 2014-2015 = 390 / ((202323 + 195472) / 2) = 0,002 * 100\% = 0,2\%$$

$$Р \text{ акт } 2015-2016 = 133 / ((195472 + 184163) / 2) = 0,0007 * 100\% = 0,07\%$$

Вывод: рентабельность активов с 2014 по 2016 г. уменьшилась на 65%.

Анализ финансовых результатов и рентабельности активов представлен в табл. 13

Таблица 13 – Анализ финансовых результатов и рентабельности за 2014-2016

г.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Изменение с 2015-2016 г.
П вал	40 766 млн. руб.	90 114 млн. руб.	121,05%
П продаж	3499 млн. руб.	1 924 млн. руб.	-45,01%
П дон	915 млн. руб.	958 млн. руб.	+4,7%
П чис	390 млн. руб.	133 млн. руб.	-66,67%
Р акт	0,2%	0,07%	-65%

Рассмотрим анализ деловой активности, представлен в табл. 14.

Таблица 14 – Анализ деловой активности за 2014-2016 г.

Показатель	2014-2015 г.	2015-2016 г.	Изменение с 2014-2016 г.
Коа	1,25	0,78	-37,6%
Кф	528	2673,89	+406%
Коск	53,35	119,61	+124%
Кз	1,28	0,79	+39%
Кодз	4,7	8,72	+85%
Кодс	337,1	1344,62	+298%

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости активов по формуле 22:

$$\text{Коа } 2014-2015 = 248447 / ((202323 + 195476) / 2) = 1,25$$

$$\text{Коа } 2015-2016 = 589614 / ((195472 + 184163) / 2) = 0,78$$

Вывод: степень оборачиваемости всех активов, находящихся в распоряжении организации за 2014 по 2016 г. уменьшилась на 37,6% (уменьшился кругооборот средств компании).

Посчитаем фондоотдачу основных средств по формуле 23:

$$\text{Кф } 2014-2015 = 248447 / ((620 + 322) / 2) = 528$$

$$\text{Кф } 2015-2016 = 589614 / ((322 + 119) / 2) = 2673,89$$

Вывод: эффективность использования основных средств предприятия увеличилась с 2014 по 2016 г. на 406%.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости собственного капитала по формуле 24:

$$\text{Коск } 2014-2015 = 248447 / ((4462 + 4852) / 2) = 53,35$$

$$\text{Коск}2015-2016=589614/((4852+5007)/2)=119,61$$

Вывод: активность средств, которыми рискуют акционеры, увеличилась на 124%, происходит повышение уровня продаж.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости заемного капитала по формуле 25:

$$\text{Кз} 2014-2015= 248447/((197861+190620)/2)=1,28$$

$$\text{Кз} 2015-2016= 589614/(190620+179156)/2)=0,79$$

Вывод: обороты для оплаты всей задолженности уменьшились на 39%.

Посчитаем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности по формуле 26:

$$\text{Кодз} 2014-2015=248447/((55430+50481)/2)=4,7$$

$$\text{Кодз} 2015-2016=589614/((50481+84613)/2)=8,72$$

Вывод: скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро компания получает оплату за проданные товары от своих покупателей, увеличилась на 85%.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости денежных средств по формуле 27:

$$\text{Кодс} 2014-2015= 248447/((1297+177)/2)=337,1$$

$$\text{Кодс} 2015-2016= 589614/((177+700)/2)=1344,62$$

Вывод: скорость трансформации активов в денежные средства, а также скорость погашения обязательств увеличилась на 298%.

3. Оптимизация деятельности ООО «ПМК» на основании результатов экономического анализа

3.1 Совершенствование процесса управленческого учета на основании результатов экономического анализа ООО «ПМК»

В результате проведенного анализа из главы 2 были выявлены следующие проблемы:

- ухудшение типа финансовой устойчивости в с 2014-2016 г. до неустойчивого типа;
- низкая ликвидность организации.

Исследуемое предприятие находится в неустойчивом финансовом положении. Эта проблема может улучшиться с помощью:

- снижение величины запасов;
- снижение издержек обращения;
- повышение рентабельности;
- увеличение величины источников собственных оборотных средств;
- уменьшение долгосрочных обязательств;
- рост обеспеченности собственными оборотными средствами;
- рост обеспеченности собственными оборотными средствами.

Для улучшения финансового состояния предприятию необходимо улучшить показатели платежеспособности, для этого необходимо:

- усиления работы по взысканию дебиторской задолженности;
- увеличение притока денежных средств.

Для того, чтобы более детально определить причину низких показателей ликвидности и платежеспособности обратимся к анализу статей движения денежных средств. Для этого необходимо рассмотреть движение денежных средств по счету 51 «Расчетный счет» и 58 «Финансовые вложения», см. табл. 15 и 16.

Таблица 15 - Оборотно-сальдовая ведомость по счету 51 за 2016 г.

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Банковские счета						
Статьи движения денежных средств						
51	1296812,53		417026875,25	418147081,15	176 606,63	
Основной	1296812,53		417026875,25	418147081,15	176 606,63	
<...>			710095,14	1318070,06		
Внесено на р-с				6,00		
Выручка от продажи продукции и товаров, выполнения работ, оказания услуг			295705912,08	2700541,94		
Обслуживание р-с				60845,60		
Оплата товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов			267007,48	284307590,33		
Оплата труда				96503,50		
Перечислено в бюджет				1509933,02		
Под отчет				8985510,89		
Поступило с р-с снято по чеку				10000,00		
Прочие выплаты			6558556,99	113863316,11		
Прочие поступления			113785303,56	5294763,70		
Итого	1296812,53		417026875,25	418147081,15	176606,63	

Таблица 16 - Оборотно-сальдовая ведомость по счету 58 за 2016 г.

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Контрагенты						
58	43887,22		11511911,84	3128931,81	8426867,25	
58.03	43887,22		11445353,68	3128095,50	8361145,40	
Медицинский Ди Центр Самара	32896,54			32 896,54		
МедСтандарт	-0,72		0,72			
Петербургская Медицинская Компания"			390000,00		390000,00	
СМО	10991,40		882464,54	882464,54	10991,40	
ТМС			2212734,42	2212734,42		
Управляющая компания МРТ-Центр			7 960 154,00		7960154,00	

Продолжение таблицы 16

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
58.06			66558,16	836,31	65721,85	
Медицинский Ди Центр Самара			836,31	836,31		
СМО			5485,94		5485,94	
ТМС			6194,54		6194,54	
Управляющая компа- ния МРТ-Центр			54041,37		54041,37	
Итого	43887,22		11511911,84	3128931,81	8426867,25	

Как видим из ведомости по 51 счету, на счете 8 985 510,89 рублей израсходовано на авансовые отчеты сотрудников компании. Уменьшить сумму мы не сможем, но посоветовать контролировать авансовые отчеты компании стоит. Контролировать потоки денежных средств можно следующими способами:

- подписывать приказы на авансы осмотрительно;
- ввести корпоративную банковскую карту.

Работник, на имя которого выпущена карта, может расплачиваться с ее помощью за покупки или снимать наличные через банкомат. Деньги, которые находятся на счете корпоративной банковской карты, — это деньги, которые работник еще не получил и которыми он еще никак не воспользовался. Отчитываться за них работнику будет нужно, только когда он либо снимет с карты наличные, либо что-нибудь оплатит картой.

Полученные через банкомат деньги по сути сродни деньгам, выданным работнику под отчет. Ведь, прежде всего, это деньги организации. Разумеется, работник не должен после каждой покупки сразу сдавать авансовый отчет, достаточно делать это раз в несколько дней — порядок должен утвердить руководитель организации. Сумма, которую работник может потратить, ограничена остатком денег на корпоративной карте (если, конечно, на карте не установлен кредитный лимит и не предусмотрена возможность овердрафта). Обратившись в банк, организация может установить и дополнительные ограничения для каждой из карт.

Чтобы контролировать расходование денег компании, лучше издать приказ о правилах использования корпоративных банковских карт. В нем важно закрепить срок, в течение которого работник обязан отчитаться о деньгах, потраченных посредством карты или снятых с нее.

Не исключено, что работник использует деньги с корпоративной карты не по назначению. Чтобы обезопасить фирму, лучше ограничить возможность использования им денег на карте определенным лимитом. Если такой лимит будет меньше среднемесячного заработка работника, взыскать с него деньги, использованные не по назначению, будет проще.

Из ведомости по 58 счету, мы видим, что на счете контрагента Управляющая компания МРТ центр находится 7 960 154,00 руб. Это предоставленный долгосрочный заем. В целях повышения ликвидности данный заем который необходимо изъять.

Следует принять следующие рекомендации по улучшению финансового состояния и борьбы с низкой ликвидностью:

- проанализировать финансовые вложения;
- расторгнуть договор с контрагентом Управляющая компания МРТ центр;
- открыть депозитный вклад на 8 млн. руб. на 1 месяц;
- заключить договор с банком о неснижаемом остатке по расчетному счету с целью получения процентного дохода на неснижаемый остаток по расчетному счету;
- реструктуризировать краткосрочный кредит в долгосрочный.

Депозит (банковский вклад) — это сумма денег, размещенная вкладчиком в банке на определенный или неопределенный срок. Размещенные средства банк использует в качестве оборотных средств, которые идут на получение прибыли. В независимости от результата, за использование данных средств, банк выплачивает вкладчику премию, в виде процентов.

Неснижаемый остаток — аналог депозита, размещенного на банковском счете. Начисление и выплата процентов на неснижаемый остаток денежных средств в руб-

лях РФ/долларах США/евро производится только при условии его поддержания на банковском счете в течение всего срока размещения.

Для того, чтобы открыть депозитный счет и заключить договор о неснижаемом остатке, мы должны выбрать банк с наиболее приемлемыми для нас условиями. Проанализируем следующие банки: ПАО «ВТБ24», АО «Альфа-Банк» и ПАО «Сбербанк».

Нам необходимо:

- депозит на 8 000 000 млн. руб. на 1 месяц;
- открыть р/с с неснижаемым остатком;
- реструктуризировать краткосрочный кредит.

Рассмотрим банк ПАО «ВТБ24» Ознакомимся с условиями депозита для юридических лиц.

На размер ставок, определяемых для вкладчиков юридических лиц, будут влиять оборотные средства баланса предприятия.

Вот для чего банку важно видеть, какие суммы проходят по оборотам, поэтому он не просто запрашивает балансовую отчетность за последний квартал по организации, но еще и обязывает будущих вкладчиков открывать расчетные счета на своих площадках.

Здесь большую роль сыграет срок партнерства, которое осуществлялось между банком и предполагаемым вкладчиком.

Если расчетные счета находились в обслуживании ПАО «ВТБ24» банка довольно долгое время (не менее 6 месяцев), то тогда ставку по вкладу могут увеличить. В случае недавно открытых расчетных счетов, ставку могут определить самую маленькую.

ПАО «ВТБ24» предлагает компании ООО «ПМК» по программе Депозит «Срочный» взять депозит на сумму 8 000 000 млн. руб. на срок 30 дней, см. табл. 17.

Таблица 17 – Программа ПАО «ВТБ24» Депозит «Срочный»

Доход по депозиту	51 616,44 руб.
Ставка	7,85%
Сумма к концу срока	8 051 616,44 руб.
Выплата %	ежемесячно

Рассмотрим условия банка по неснижаемому остатку, см. табл. 18.

Минимальная сумма размещения — 1 млн. рублей РФ/15 тыс. долл. США или евро.

Максимальная сумма размещения — не ограничена.

Срок поддержания неснижаемого остатка может быть установлен в диапазоне от 1 дня до 365 дней.

Выплата процентов производится единовременно в дату окончания поддержания неснижаемого остатка.

Таблица 18 - Условия программы неснижаемого остатка для юридических лиц по вкладам от ПАО «ВТБ24»

Наименование продукта	Сроки открытия вклада	Валюта	Сумма в диапазоне или максимуме	Процент в среднем	Опции
«Неснижаемый остаток»	От 1 дня до 1 года	Мультивалютный	100 тыс. – 300 млн. руб.	8,82%	Есть опция частичного снятия, но только до уровня неснижаемого остатка.
			10 тыс. евро или долларов	0,55%	

Далее рассмотрим услуги, предлагаемые АО «Альфа-Банк».

АО «Альфа-Банк» предлагает компании депозит по программе «Срочный не пополняемый депозит» по условиям, представленным в табл. 19 на срок 30 дней.

Таблица 19 – Программа АО «Альфа-Банк» «Срочный не пополняемый депозит»

Доход по депозиту	50 958,9 руб.
Ставка	7,75%
Сумма к концу срока	8 050 958,9 руб.
Выплата %	ежемесячно

Преимущества размещения денежных средств как НСО в АО «Альфа-Банк»:

- 1.Оперативное управление ресурсами.
- 2.Возможность получения процентного дохода без перечисления средств с расчетного счета.

3. Возможность «раннего платежа» в день окончания сделки.

4. Получение оперативных котировок и консультаций по размещению ресурсов непосредственно в дилинговом подразделении АО «Альфа-Банк».

5. Возможность заключения сделок на срок от 1 дня.

6. Значительное сокращение документооборота и времени проведения сделок.

7. Обмен подтверждениями в электронном виде по системе «Альфа-Клиент On-line»/«Альфа-Бизнес Онлайн».

Программа по р/с с нескончаемым остатком представлена в табл. 20.

Таблица 20 - Основные параметры НСО от АО «Альфа-Банк»

Валюта	российские рубли, доллары США, евро
Срок размещения	от 1 дня до 12 месяцев
Процентная ставка	в зависимости от суммы и срока неснижаемого остатка
Выплата процентов	производится в конце срока размещения
Досрочное изъятие	возможно в любой момент, при этом проценты не выплачиваются

Далее рассмотрим последний банк ПАО «Сбербанк».

ПАО «Сбербанк» предлагает компании ООО «ПМК» депозит по программе «Депозит Классический», см. табл. 21.

Таблица 21 – Программа от ПАО «Сбербанк» депозит по программе «Депозит Классический»

Доход по депозиту	36 624, 65 руб.
Ставка	5,57%
Сумма к концу срока	8 036 624, 65 руб.
Выплата %	ежемесячно

Рассмотрим условия неснижаемого остатка в ПАО «Сбербанк», см. табл. 22

Таблица 22 – Условия неснижаемого остатка в Сбербанке

Валюта неснижаемого остатка	рубли РФ доллары США евро
Минимальная сумма неснижаемого остатка	500 тысяч рублей 20 тысяч долларов США 15 тысяч евро
Максимальная сумма неснижаемого остатка	до 100 млн. руб. 10 млн. долларов США/евро
Срок поддержания неснижаемого остатка	от 7 до 1096 дней
Процентная ставка	ставка устанавливается: отдельно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (в том числе глав крестьянских (фермерских) хозяйств, а также физических лиц, занимающихся в установленном законодательством Российской Федерации порядке частной практикой, нотариусов, занимающихся частной практикой и адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты); в зависимости от суммы и срока поддержания неснижаемого остатка на счете
Порядок выплаты процентов	Проценты выплачиваются не позднее 5 рабочего дня месяца, следующего за календарным месяцем, в котором завершился срок поддержания Клиентом неснижаемого остатка на счете.
Дополнительные условия	Направление Заявления о присоединении или подтверждения сделки в рамках Соглашения об общих условиях привлечения денежных средств на бумажном носителе.

Реструктуризировать краткосрочный кредит можно только в том банке, где он уже открыт, открыт краткосрочный кредит у компании ООО «ПМК» в ПАО «Сбербанк» взять долгосрочный кредит по следующим условиям:

Срок кредита до 120 месяцев

Ставка от 11.8%

Сумма от 150 000 руб.

Максимальная сумма определяется платежеспособностью заемщика.

Сделаем выводы на основе рассмотренных банков:

Депозит на 8 000 000 млн. руб. на 1 месяц (30 дней) возьмем в банке ПАО «ВТБ24» по программе Депозит «Срочный», так как у них самая высокая ставка 7,85% годовых и лучшие условия.

Рассчитаем доход по депозиту: $((8000000 * 7,85 * 30) / 365) / 100 = 51\,616,44$ руб.

Доход по депозиту составит 51 616,44 руб. за 1 месяц.

Ни одна другая форма инвестиций (за исключением облигаций) не гарантирует получение фиксированного дохода. В банковских вкладах компания будет точно знать, что через заранее известный период времени, компания получит фиксированную прибыль. К тому же банковские вклады застрахованы государством.

Также мы откроем расчетный счет в ВТБ 24 с неснижаемым остатком, так как банк дает отличные условия и высокую ставку 8,82%.

Неснижаемый остаток при срочной надобности можно легко снять со счета. Воспользовавшиеся данной функцией компания ООО «ПМК», автоматически привыкают следить за тем, чтобы необходимое количество средств всегда лежало на счете. Иными словами, повышается их финансовая дисциплина. Привычка держать на счетах только то количество средств, которое необходимо для покрытия текущих потребностей предприятия, как правило, не приводит ни к чему хорошему, а в самых худших случаях такой подход может даже обернуться банкротством. И напротив – когда расчетный счет позволяет не только сохранить, но и приумножить капитал предприятия, это становится отличным стимулом для бизнесменов по формированию качественной «подушки безопасности» в плане финансов.

Также компании ООО «ПМК» понадобится реструктуризировать краткосрочный кредит в долгосрочный, реструктуризировать краткосрочный кредит можно только в ПАО «Сбербанк».

Это дает нам следующие выгоды:

- снижение процентной ставки;
- увеличение срока;
- снижение размера ежемесячных выплат.

3.2 Результаты применения рекомендаций по совершенствованию процесса принятия экономических решений в ООО «ПМК»

После введения наших мероприятий и нововведений сформируем баланс на отчетную дату 31.05.2017 г. и проанализируем изменения (см. табл. 23).

Таблица 23 – Баланс ООО «ПМК» на отчетную дату 31.05.2017 и на 31.12.16, млн. тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату 31.05.2017г.	На 31.12.2016 г.	Изменение в %
АКТИВ	1110	-	-	-
I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	1130	120	119	0,84
Финансовые вложения	1150	53000	62000	-14,52
Итого по разделу I	1100	53120	62119	-14,49
II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1210	34265	36710	-6,66
Запасы				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	12	21	-42,86
Дебиторская задолженность	1230	62 285	84 613	-26,39
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	9600	700	1271,4
Итого по разделу II	1200	106 162	122 044	-13,01
БАЛАНС	1600	159 282	184163	-13,51
ПАССИВ	1310	32	32	0
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал				
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	5975	4975	20,1
Итого по разделу III	1300	6007	5007	19,9
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410	12300		100
Заемные сред.			-	
Итого по разделу IV	1400	12300	-	100
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1510	-	17546	-100
Заемные сред.				
Кредиторская задолженность	1520	140975	161610	-12,8
Итого по разделу V	1500	140975	179156	-20,75
БАЛАНС	1700	159282	184163	-13,51

Как видно из табл. 23 в связи введенных мероприятий в компанию ООО «ПМК» произошли следующие изменения за 5 месяцев с 31.12.2016 по 31.05.2017 г.: основные средства увеличились на 0,84%, финансовые вложения уменьшились на 14,52%, запасы уменьшились на 6,66%, налог на добавленную стоимость уменьшился на 42,86%, дебиторская задолженность уменьшилась на 26,39%, денежные средства и денежные эквиваленты увеличились на 1271,4%, уставной капитал и нераспределенная прибыль выросла на 20,1%, долгосрочные обязательства увеличились на 100%, а краткосрочные заемные средства уменьшились на 100%, кредиторская задолженность уменьшилась на 12,8%, баланс компании уменьшился на 13,51%.

Далее заново проведем анализ ликвидности баланса и посмотрим, какие произошли изменения за 5 месяцев после нововведений.

Сгруппируем активы на 4 группы по степени ликвидности, а пассивы сгруппируем по степени срочности погашения обязательств на отчетную дату 31.05.2017 (таблица 24).

Таблица 24 - Группировка статей актива и пассива для анализа ликвидности баланса ООО «ПМК» на отчетную дату 31.05.2017г.

Активы		Пассивы	
Показатель	Составляющие (строки формы №1)	Показатель	Составляющие (строки формы №1 — бухгалтерский баланс)
A1 — наиболее ликвидные активы	9 600	П1 — наиболее срочные обязательства	140 975
A2 — быстрореализуемые активы	62 285	П2 — краткосрочные пассивы	0
A3 — медленно-реализуемые активы	34 277	П3 — долгосрочные пассивы	12 300
A4 — труднореализуемые активы	53 120	П4 — постоянные пассивы	5 007

Баланс на отчетную дату 31.05.2017 г. не является абсолютно ликвидным, так как не выполняется первое и последнее неравенство:

$A1 > П1$ – не выполняется, так как $A1 < П1$

$A2 > П2$

$A3 > П3$

$A4 < П4$ - не выполняется, т к $A4 > П4$

Посчитаем чистые активы по формуле (1):

$$ЧА=(9600+62285)-(0+12300)= 59 585 \text{ млн. руб.}$$

За 5 месяцев с 31.12.2016 по 31.05.2017 чистые активы уменьшились на 12,1%.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности посчитаем по формуле 2:

$$КАЛ= 9600/(140975+0)=0,07$$

Коэффициент показывает ненормальное ограничение данного показателя, так как не соответствует норме $>0,2-0,5$.

Значение данного коэффициента на текущий момент не будет интересовать поставщиков.

Коэффициент критической ликвидности посчитаем по формуле 3:

$$ККЛ= (9600+62285)/(140975+0)=0,51$$

Коэффициент показывает ненормальное ограничение данного показателя, так как не соответствует норме >1 .

Коэффициент текущей ликвидности посчитаем по формуле 4:

$$КТЛ=(9600+62285+34277)/(140975+0)=0,75$$

Коэффициент показывает ненормальное ограничение данного показателя, т. к. не находится в диапазоне от 2 до 3.

Как видим компания ООО «ПМК» по-прежнему имеет проблемы с ликвидностью, но чтобы вывести компанию из неликвидного состояния, потребуется время.

Рассмотрим главный момент, как изменилась ликвидность за 5 месяцев с 31.12.2016 по 31.05.2017 г. Данные представим в табл. 24.

Таблица 25 – Анализ ликвидности ООО «ПМК», изменения на 31.05.2017 г.

Показатель	На 31.05.2017 г.	На 31.12.2016 г.	Изменение, в %
КАЛ	0,07	0,004	+1500
ККЛ	0,51	0,48	+6,25

Показатель	На 31.05.2017 г.	На 31.12.2016 г.	Изменение, в %
КТЛ	0,75	0,68	+10,3

Как видно из таблицы 25 видны значительные изменения в ликвидности компании ООО «ПМК», коэффициент абсолютной ликвидности увеличился значительно на 1400%, коэффициент критической ликвидности увеличился на 6,25%, а коэффициент текущей ликвидности увеличился на 10,3%.

Если компания будет придерживаться введенных мероприятий и расти в том же направлении, в том же процентном изменении, то компания достигнет нормальную ликвидность через определенной промежуток времени.

Если за 5 мес. коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 0,006%, то соблюдать норму ($>0,2$) компания будет по прогнозу через 1 год и 5 месяцев:

$$(5*0,2)/0,006=16,6 \text{ мес.} = 1 \text{ год } 5 \text{ месяцев.}$$

Если за 5 мес. коэффициент критической ликвидности увеличился на 0,51%, то соблюдать норму (>1) компания будет примерно через 9-10 месяцев:

$$(5*1)/0,51=9,8= 9 \text{ или } 10 \text{ месяцев}$$

Если за 5 мес. коэффициент текущей ликвидности увеличился на 0,75%, то соблюдать норму (от 2 до 3) компания будет примерно через 1 год 1 месяц:

$$(5*2)/0,75=13,3= 1 \text{ год } 1 \text{ месяц}$$

Далее проведем анализ источников финансирования ООО «ПМК» на отчетную дату 31.05.2017 г.

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода. По формуле 5:

$$\text{СОС } 2016= 5007-62119= -57 \text{ 112 млн. руб.}$$

$$\text{СОС } 2017=5007-53120= -48 \text{ 113 млн. руб.}$$

Вывод: собственные оборотные средства увеличились на 15,8%.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов. По формуле 6:

$$\text{СДИ } 2016= -57112+0=-57 \text{ 112 млн. руб.}$$

$$\text{СДИ } 2017= -48113+12300= -35 \text{ 813 млн. руб.}$$

Вывод: собственные источники финансирования увеличились на 37,3%.

3. Общая величина основных источников формирования запасов. По формуле 7:

$$\text{ОИЗ 2016} = -57112 + 179156 = 122\,044 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{ОИЗ 2017} = -35\,813 + 140\,975 = 105\,162 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: общая величина основных источников формирования запасов уменьшилась на 13,9%.

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования:

1. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств. По формуле 8:

$$\Delta\text{СОС 2016} = -57112 - 36710 = -93\,822 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta\text{СОС 2017} = -48113 - 34265 = -82\,378 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: недостаток собственных средств уменьшился на 12,8%.

2. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов. По формуле 9:

$$\Delta\text{СДИ 2016} = -57112 - 36710 = -93\,822 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta\text{СДИ 2017} = -35813 - 34265 = -70\,078 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: недостаток собственных и долгосрочных источников финансирования запасов уменьшился на 25,4%.

3. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов. По формуле 10:

$$\Delta\text{ОИЗ 2016} = 122044 - 36710 = 85\,334 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta\text{ОИЗ 2017} = 105162 - 34265 = 70\,897 \text{ млн. руб.}$$

Вывод: недостаток общей величины основных источников покрытия запасов увеличился на 17%.

Таблица 26 – Анализ источников финансирования, млн. руб.

Показатель	31.12.2016 г.	31.05.2017 г.	Изменение
СОС	-57 112	-48 113	+15,8%
СДИ	-57 112	-35 813	+ 37,3%
ОИЗ	122 044	105 162	-13,9%
$\Delta\text{СОС}$	-93 822	- 82 378	+12,8%
$\Delta\text{СДИ}$	-93 822	- 70 078	+25,4%
$\Delta\text{ОИЗ}$	85 334	70 897	-17%

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель по формуле 11:

$$M_{2017} = (-82\,378; -70\,897; 70\,897).$$

Делая выводы компания ООО «ПМК» с 31.12.2016 по 31.05.2017 г. имеет третий тип финансового состояния (т.е. неустойчивое финансовое состояние).

Это значит, что за 5 месяцев финансовое состояние компании не изменилось, но через год компания достигнет нормальной финансовой устойчивости, так как улучшится ликвидность компании, а следовательно и финансовое состояние в целом.

Таким образом, компания ООО «ПМК» улучшит свое финансовое состояние и достигнет нормального уровня ликвидности.

Заключение

В данной выпускной квалификационной работе был проведен экономический анализ деятельности компании ООО «ПМК» и разработаны рекомендации для принятия управленческих решений по данным бухгалтерского баланса за 2014-2016 г.

Для достижения данной цели, необходимо было решить задачи.

В первой главе дипломной работы рассматривались теоретические основы экономического анализа как экономической категории, основные направления экономического анализа коммерческих организаций, а также важные экономические показатели, с помощью которых можно проанализировать деятельность предприятия.

Во второй главе первого параграфа была дана общая характеристика компании ООО «ПМК», а именно рассмотрены и изучены услуги предоставляемые компании, преимущества и возможности компании, организационная структура и взаимодействия подразделений. Проведен бенчмаркинг анализ среди конкурентов ООО «ПМК», и сделан вывод, что компания ООО «ПМК» является лидером среди официальных представителей компании ООО «Siemens Medical Solutions». Проведен SWOT-анализ деятельности ООО «ПМК», выявлены сильные и слабые стороны, угрозы и возможности компании, сформировали условия для получения дополнительных конкурентных преимуществ ООО «ПМК» над конкурентами.

Во втором параграфе второй главы был проведен экономический анализ ООО «ПМК» по данным бухгалтерского баланса за 2014-2016 г.:

1. Анализ активов (имущества).
2. Анализ источников финансирования.
3. Анализ платежеспособности (ликвидности).
4. Анализ финансовой устойчивости.
5. Анализ финансовых результатов и рентабельности.
6. Анализ деловой активности (оборачиваемости).

Из проведенного анализа были сделаны выводы, что баланс с 2014 по 2016 г. является не абсолютно ликвидным, а коэффициенты ликвидности не достигают

нормы, также было подсчитано, что ООО «ПМК» имеет неустойчивое финансовое состояние.

Из анализа финансовых результатов и рентабельности сделаны выводы, что валовая прибыль увеличилась с 2015 по 2016 г. на 121,05%, но прибыль от продаж уменьшилась на 45,01% за рассматриваемый период, прибыль до налогообложения выросла на 4,7%, чистая прибыль уменьшилась на 66,67%, рентабельность активов с 2014 по 2016 г. уменьшилась на 65%.

Из анализа деловой активности выявлено, что степень оборачиваемости всех активов, находящихся в распоряжении организации за 2014 по 2016 г. уменьшилась на 37,6%, эффективность использования основных средств предприятия увеличилась на 406%, активность средств, которыми рискуют акционеры, увеличилась на 124%, происходит повышение уровня продаж, обороты для оплаты всей задолженности уменьшились на 39%, скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро компания получает оплату за проданные товары от своих покупателей, увеличилась на 85%, а скорость трансформации активов в денежные средства, а также скорость погашения обязательств увеличилась на 298%.

В третьей главе первого параграфа были выявлены проблемы по проведенному экономическому анализу:

- ухудшение типа финансовой устойчивости в с 2014-2016 г. до неустойчивого типа;
- низкая ликвидность организации.

Далее были проанализированы финансовые вложения компании и для решения данных проблем были предложены следующие рекомендации:

- расторгнуть договор с контрагентом Управляющая компания МРТ центр;
- открыть депозитный вклад на 8 млн. руб. на 1 месяц;
- заключить договор с банком о неснижаемом остатке по расчетному счету с целью получения процентного дохода на неснижаемый остаток по расчетному счету;
- реструктуризировать краткосрочный кредит в долгосрочный.

После чего мы рассмотрели три банка и выбрали банки с наиболее выгодными условиями.

Депозит на 8 000 000 млн. руб. на 1 месяц (30 дней) взяли в банке ПАО «ВТБ24» по программе Депозит «Срочный», так как у них самая высокая ставка 7,85% годовых и лучшие условия, также было предложено открыть расчетный счет в ВТБ 24 с неснижаемым остатком, так как банк дает отличные условия и высокую ставку 8,82%.

Так как компания ООО «ПМК» было предложено реструктуризировать краткосрочный кредит в долгосрочный, реструктуризировать краткосрочный кредит можно только в ПАО «Сбербанк», так как у компании уже имеется краткосрочный кредит в данном банке.

Во втором параграфе третьей главы был сформирован баланс на отчетную дату 31.05.2017 г. и проанализированы изменения, которые произошли с компанией за 5 месяцев. Основные средства увеличились на 0,84%, финансовые вложения уменьшились на 14,52%, дебиторская задолженность уменьшилась на 26,39%, денежные средства и денежные эквиваленты увеличились на 1271,4%, долгосрочные обязательства увеличились на 100%, а краткосрочные заемные средства уменьшились на 100%, кредиторская задолженность уменьшилась на 12,8%, баланс компании уменьшился на 13,51%.

Был заново проведен анализ ликвидности баланса и сделаны выводы.

Произошли значительные изменения в ликвидности компании ООО «ПМК» с 31.12.2016 по 31.05.2017 г., коэффициент абсолютной ликвидности увеличился значительно на 1400%, коэффициент критической ликвидности увеличился на 6,25%, а коэффициент текущей ликвидности увеличился на 10,3%, также наблюдается возрастание коэффициентов финансовой устойчивости.

Если компания ООО «ПМК» будет придерживаться введенных мероприятий, то компания достигнет нормальной ликвидности через определенной промежуток времени, и станет финансово устойчивым предприятием.

По сделанному прогнозу нормального значения абсолютной ликвидности компания достигнет через 1 год и 5 месяцев, критической ликвидности через 9-10 месяцев, а текущей ликвидности через 1 год и 1 месяц.

Таким образом, была достигнута цель дипломной работы, была повышена эффективность функционирования ООО «ПМК» на основе данных экономического анализа деятельности ООО «ПМК» и проведенного анализа за 2014-2016 г.

Список использованных источников

1. Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие. - НИЦ Инфра-М, 2017. – 210 с.
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров). Учебное пособие для ВУЗов. - М.: КноРус, 2016. – 412 с.
3. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие - ("Высшее образование") - ГРИФ, 2017. – 115 с.
4. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика. - ИНФРА-М, 2014. – 345 с.
5. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 402 с.
6. Герасимова Е.Б, Бариленко В. И., Петрусевич Т. В. Теория экономического анализа: Учебное пособие. - ИНФРА-М. 2016. – 230 с.
7. Горелкина И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации[Текст] И.А. Горелкина//Экономический анализ: теория и практика. –2015. – №9.- С. 61 – 64.
8. Гусев А. М. Модуль компании ООО «Приволжская медицинская компания». – САМАРА, ООО «ПМК», 2015 – 256 с.
9. Ефимова О. В. Финансовый анализ – 3-е изд., перераб. и доп. / - М.: Омега-Л, 2014. – 318 с.
10. Иванов Н. И. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник – НИЦ ИНФРА-М, 2016. 387 с.
11. Кадыров Ф. Н. Общие понятия о финансовом анализе [Текст] Ф. Н. Кадыров // Менеджер здравоохранения. – 2016. - №2- С. 45-52
12. Киреева Н. В. Экономический и финансовый анализ . Учебное пособие. - НИЦ ИНФРА-М, 2016. 301
13. Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник. – М.: Проспект, 2015. – 352 с.

14. Маркарян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарян С. Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности. -М.: Феникс, 2015. – 268 с.
15. Мельник М. В. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие. - Гриф МО РФ, 2016. 430 с.
16. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури А. Основы менеджмента /Пер. с англ. Медведь О. И. -М.: Вильямс, 2016. - 672 с.
17. Нестерова С. И. Оценка состояния экономической системы организации. Учебное пособие. – Самара:МИР, 2014. – 130 с.
18. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. – М.: Кнорус, 2014. – 320 с.
19. Савицкая. Г. В. Экономический анализ: Учебник. - 14-е изд., перераб. и доп./- М.: ИНФРА-М, 2016. – 655 с.
20. Сосненко Л. Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – ИНФРА-М, 2016. - 451 с.
21. Фомин В.П., Татаровский Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации [Текст] В.П.Фомин, Ю. А. Татаровский// Международный бухгалтерский учет. – 2016. – №5 – С. 30-38
22. Чалдаева Л. А. Экономика предприятия : учебник. – М. : Юрайт , 2015. - 348 с.
23. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – Ростов-на-Дону :Феникс, 2013. - 368 с
24. Шадрин Г.В. Экономический анализ. Теория и практика. - М.: ММИЭИФП, 2017, 245 с.
25. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент - СПб.: Питер, 2016. - 240 с.
26. Калышев А. А. О нас [Электронный ресурс] –URL: <http://volgamedcomp.ru/o-nas.html#v> (дата обращения: 05.04.2017)
27. Мучнов, Л. М. Анализ и его сущность [Электронный ресурс] URL: <http://lektsii.org/5-35629.html> (дата обращения: 04.05.2017)