

Реферат

Пояснительная записка содержит: 76 страниц, 3 рисунка, 36 таблиц, 30 источников, 3 приложения.

Ключевые слова: бизнес, процесс, метод, анализ, экономист, проект, коэффициент, финансовая структура.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка оптимальной финансовой структуры организации.

Объектом исследования является ООО «СВ – Сервис», его финансово-хозяйственные операции, связанные с движением капитала, активов и пассивов, взаимосвязи характеристик их использования для формирования более обоснованной финансовой структуры.

Предметом исследования являются данные бухгалтерской, статистической отчетности и существующая финансовая структура.

Для реализации поставленной цели необходимо осуществить следующие конкретные задачи: рассмотреть теоретические аспекты финансовой структуры организации; провести анализ основных финансово-экономических показателей организации; разработать мероприятия, направленные на совершенствование финансовой структуры; оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

В ходе проделанной работы найдены все необходимые данные, доказывающие целесообразность и эффективность разработки данного проекта. Экономический эффект от внедрения мероприятий по улучшению финансовой структуры ООО «СВ – Сервис» составит 56293,12 руб., коэффициент экономической эффективности 0,3, срок окупаемости – 3,2 года.

Пояснительная записка выполнена в текстовом редакторе Microsoft Word 2007.

Abstract

Explanatory note contains: 76 pages, 3 figures, 36 tables, 30 source, 3 application.

Tags: business, process, method, analysis, economist, project rate, financial structure.

The purpose of final qualifying work -development optimal financial structure of the organization.

The object of study is OOO "SV - Service", its financial and business operations related to the movement of capital, assets and liabilities and the relationship characteristics of their use for the formation of a sound financial structure.

The subject of the study are the data of the accounting, statistical reporting and the existing financial framework.

To achieve this goal it is necessary to carry out the following specific tasks: to consider theoretical aspects of the financial structure of the organization; an analysis of key financial and economic indicators of the organization; develop measures to improve the financial structure; to evaluate the cost-effectiveness of the proposed measures.

In the course of this work are found all the necessary data to prove the feasibility and effectiveness of the development of this project. The economic effect of the introduction of measures to improve the financial structure of the company "SV - Service" will be 56293,12 rubles, cost-effectiveness ratio of 0,3, the payback period – 3,2 years.

The explanatory note is made in Microsoft Word 2007 word processor.

Введение

Цель выпускной квалификационной работы – разработка оптимальной финансовой структуры организации.

Объектом исследования является ООО «СВ – Сервис», его финансово-хозяйственные операции, связанные с движением капитала, активов и пассивов, взаимосвязи характеристик их использования для формирования более обоснованной финансовой структуры.

Предметом исследования являются данные бухгалтерской, статистической отчетности и существующая финансовая структура.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие конкретные задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты финансовой структуры организации;
- провести анализ основных финансово-экономических показателей организации;
- разработать мероприятия, направленные на совершенствование финансовой структуры;
- оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Для анализа финансово – экономических показателей организации были выбраны следующие методы: экономико-статистического анализа, методы синтеза и анализа экономической информации.

1 Обзор литературы

При написании данной выпускной квалификационной работы были использованы научная и учебно-методическая литература, статьи в периодических изданиях, а так же нормативно-законодательные акты Российской Федерации.

2 Объект и методы исследования

2.1 Объект исследования

Объектом исследования является компания ООО «СВ – Сервис», которая является обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Устава, лицензий, закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», ГК РФ, НК РФ, и других нормативно – правовых актах Российской Федерации.

ООО «СВ-Сервис», зарегистрировано по адресу: 650044г.Кемерово, ул.Проездная, д.2, директор организации Общество с ограниченной ответственностью «СВ-Сервис» Богарев Сергей Владимирович.

Компания ООО «СВ-Сервис», принимала участие в 49 торгах из них выиграла 18. Основным заказчиком является ДКС КО.

ООО «СВ-Сервис» присвоен ИНН 4205198581, КПП 420501001, ОГРН 1104205006828, ОКПО 65160111.

Действует с 22.04.2010г.

Основной целью компании является получение прибыли.

Основным видом деятельности компании является производство резиновых и пластмассовых изделий.

Дополнительные виды деятельности ООО «СВ –Сервис»: производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве(двери, окна, световые люки и фонари верхнего света из пластика, барьеры, решетки, ограждения, ворота из металла, шлагбаумы металлические, шлагбаумы дорожные автоматические металлические, ворота металлические шторные (рольворота), ворота раздвижные скользящие металлические, двери, окна, световые люки и фонари верхнего света из металла, ставни, жалюзи, навесы из металла, ставни роликовые (рольставни, рольшторы) металлические, окна и двери пластиковые и алюминиевые; защитные рольставни, шлагбаумы; секционные ворота), монтаж прочего инженерного

оборудования, производство штукатурных работ. Также ООО «СВ-Сервис», работает еще по 7 направлениям. Размер уставного капитала 20 000 руб.

2.2 Методы исследования

В качестве методов исследования для разработки финансовой структуры компании ООО «СВ – Сервис» в выпускной квалификационной работе применялись такие методы как: метод анализа литературы и расчетно-аналитический метод.

При помощи метода анализа литературы были рассмотрены теоретические основы разработки финансовой структуры. Расчетно-аналитический метод позволил выявить недостатки существующей финансовой структуры компании ООО «СВ – Сервис».

Расчетно-аналитический метод основан на проведении теоретических и экспериментальных исследований, имеющих целью выявить первичные погрешности и установить функциональную зависимость между той или иной погрешностями и факторами, их порождающими. Суммарная погрешность при расчетно-аналитическом методе определяется в зависимости от характера и взаимодействия первичных погрешностей.

2.3 Процесс формирования финансовой структуры компаний

Формирование финансовой структуры предприятия – важнейший этап всего процесса постановки бюджетного управления. Прозрачная финансовая структура компании является основой не только для выстраивания самого блока бюджетирования, но и для создания общей системы управленческого учета.

При формировании финансовой структуры предприятия по линейно-функциональному принципу выделяют: Центры Финансовой Ответственности (ЦФО). Этот этап включает в себя подробное описание

функций бюджетизируемых подразделений, из которого после анализа можно будет получить состав статей бюджета каждого из выделяемых ЦФО. Кроме того, из анализа функционала подразделения станет ясно, к какому типу ЦФО его следует отнести.

Выделяют следующие виды ЦФО:

- Центр Затрат (ЦЗ). Это подразделение, которое отвечает за выполнение определенных функций, и руководитель которого отвечает за расходы данного ЦЗ в соответствии с утвержденным бюджетом затрат. Например, бухгалтерская служба, юридический отдел, АХО, склад и т.п. Руководитель Центра Затрат должен обеспечить выполнение его функционала, не превысив утвержденный бюджет;

- Центр Дохода (ЦД). Как правило, в качестве ЦД выделяют продающие подразделения, менеджеры которых отвечают за размер выручки данного ЦФО. Кроме того, они могут нести ответственность за расходы данного Центра Доходов в рамках утвержденного бюджета;

- Центр Прибыли (ЦП). В качестве ЦП выделяют подразделения, менеджеры которых наделены полномочиями принимать решения, влияющие на прибыль данного ЦФО. Иными словами, это подразделения, формирующие прибыль компании. Например, обособленные магазины или удаленные филиалы основного предприятия;

- Центр Маржинальной Прибыли (ЦМП). В качестве примера такого ЦФО можно привести подразделение, которое отвечает за продажи своего товарного направления. Например, департамент продаж лицензионного программного обеспечения компьютерной компании. Такие виды ЦФО могут выделять в тех структурах, где в качестве объекта бюджетирования рассматривается определенная товарная группа или регион сбыта;

- Центр Инвестиций (ЦИ). Такой ЦФО выделяют тогда, когда в области ответственности его менеджера лежит эффективность инвестиционных вложений компании.

При формировании финансовой структуры предприятия следует учитывать следующее: менеджер ЦФО может нести ответственность за выполнение лишь тех финансовых показателей, влиять на которые он обладает полномочиями.

3 Расчеты и аналитика

3.1 Характеристика предприятия ООО «СВ – Сервис»

Компания ООО «СВ – Сервис» является обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Устава, лицензий, закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», ГК РФ, НК РФ, и других нормативно – правовых актах Российской Федерации.

Общество является юридическим лицом по законодательству Российской Федерации.

Основной целью компании является получение прибыли.

Виды деятельности общества:

- производство резиновых и пластмассовых изделий;
- производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве;
- монтаж прочего инженерного оборудования;
- производство штукатурных работ;

Также ООО «СВ-Сервис», осуществляет другие виды деятельности, не запрещенные федеральными законами и работает еще по 7 направлениям на основании специального разрешения (лицензии).

Отдел кадров осуществляет прием на работу и увольнение сотрудников. Данный сектор возглавляет начальник отдела кадров. Отдел состоит из: начальника отдела и специалистов по кадрам.

3.2 Финансовый анализ деятельности ООО «СВ – Сервис»

Для того, чтобы исследовать финансовое состояние компании, нужно выявить основные показатели управления компанией в целом. Если компания убыточна, то методы управления должны смещаться в сторону социально-психологических. Если же компания рентабельна и доля прибыли

высока, акцент смещается в сторону развития экономических методов управления компанией.

Проведем вертикальный анализ бухгалтерского баланса компании (Приложение А).

Как видно из Приложения А, порядка 59% составляют краткосрочные обязательства, причем в 2013 году большая часть (61%) занимала статья «кредиторская задолженность». Займов и кредитов у компании с 2014 года нет, зато выросла доля капитала (в 2015 году составила 40,8%) за счет увеличения нераспределенной прибыли (40,6%). Это свидетельствует о том, что прибыль компании увеличивается, значит, предприятие работает эффективно.

Наибольшую долю составляют оборотные активы (67,8% в 2015 году против 66% в 2014 году) за счет увеличения доли дебиторской задолженности (41% в 2014 году и 54% в 2015 году). По сути, она отвлекает средства из производства и означает рост риска непогашения долгов, появление так называемой долгосрочной дебиторской задолженности. С другой стороны, дебиторская задолженность позволяет предприятию увеличить ареал распространения продукции и отсрочить налоговые платежи по схеме «взаимных долгов». Так как компания ООО «СВ – Сервис» является строительной компанией – то для увеличения объема продаж она дает отсрочку за реализованную продукцию, в том числе и розничным компаниям, что, в конечном счете, и приводит к увеличению дебиторской задолженности.

Уменьшение доли запасов (в 2014 году – 24%, в 2015 – 12%) свидетельствует как о снижении деловой активности, так и о нехватке оборотных средств для закупки сырья. Второй вариант более вероятен в связи с увеличением дебиторской задолженности и низким показателем денежных средств (1,6% в 2015 году). Внеоборотные активы занимают примерно 32% в структуре баланса, их доля незначительно возросла (29% в 2014 году до 32% в 2015 году). Это указывает на то, что вклад в основные

средства незначителен, обновления не происходит. Долгосрочные финансовые вложения в 2015 году не проводились, также как и краткосрочные.

Проведем вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках компании «СВ Сервис» (Приложение Б, таблица 1).

Таблица 1 – Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках компании

Доходы и расходы по обычным видам деятельности	2013	2014		2015		
	Доля, % к валюте баланса	Доля, % к валюте баланса	Изменен ие доли (2014- 2013)	Доля, % к валюте баланса	Изменен ие доли (2015- 2013)	Изменен ие доли (2015- 2014)
Выручка (за минусом НДС, акцизов и пр.)	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Себестоимость	90,0%	88,3%	-1,7%	86,2%	-2,0%	-3,7%
Валовая прибыль	10,0%	11,7%	1,7%	13,8%	2,0%	3,7%
Коммерческие расходы	9,4%	10,7%	1,3%	12,7%	2,0%	3,3%
Прибыль (убыток) от продаж	0,6%	1,0%	0,4%	1,1%	0,1%	0,4%
Прочие доходы и расходы	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Проценты к получению	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Прочие доходы	3,0%	3,6%	0,6%	2,5%	-1,0%	-0,5%
Прочие расходы	1,6%	1,9%	0,3%	1,3%	-0,6%	-0,3%
Прибыль (убыток) до налогообложения	2,1%	2,7%	0,7%	2,3%	-0,4%	0,2%
Текущий налог на прибыль	0,4%	0,6%	0,1%	0,5%	-0,1%	0,1%
Чистая прибыль (убыток)	1,6%	1,8%	0,2%	1,8%	0,0%	0,2%
Прочее	0,0%	0,4%	0,4%	0,0%	-0,3%	0,0%

Как видно из таблицы 1, доля себестоимости компании составляла в 2013 году 90 % и в 2015 году снижается на 3,7% и составляет 86,2%. Высокая доля себестоимости в выручки компании характерна для строительных компаний.

Доля коммерческих расходов выручке компании в 2013 году составляла 9,4%, в 2013 году выросла на 1,3% до 10,7% за счет ввода новых производственных площадей. В 2015 году доля коммерческих расходов повысилась на 2 % по сравнению с 2014 годом, и составила 12,7%. Повышение доли коммерческих расходов не всегда благоприятный признак.

Доля прочих доходов компании равна 0. Компания не сдает здания в аренду, не оказывает иные услуги.

Доля прочих расходов с 2013 года по 2015 год уменьшилась на 0,3% в отношении к 2013 году и составила 1,3%.

Доля чистой прибыли компании в выручке с 2013 года по 2014 год снизилась на 1,8% и составила 1,3%. Это связано с тем, что компания, только снизив цены и предоставляя определенные скидки, смогла снизить размер запасов и кредиторскую задолженность и достигнуть желаемого объема продаж.

В 2013 году доля чистой прибыли в выручки компании повысилась на 0,2% и составила 1,8% от выручки компании. Изменения с 2014 по 2015 год по этому показателю также незначительны (в 2015 году – 1,8% к валюте баланса).

Проведем горизонтальный анализ компании.

С 2013 года по 2015 год баланс компании вырос на 50 950 тыс.руб или на 7%. Несмотря на то, что доля денежных средств выросла на 90% (на 5 884 тыс. руб.), их доля в балансе незначительна (колеблет от 1 – 2% за последние рассмотренных периода).

Наиболее максимальное изменение в абсолютном значении дебиторской задолженности – она выросла на 116 462 тыс.руб. или на 37%. Незначительно выросла кредиторская задолженность на 11 634 тыс.руб. или на 3%. Компания увеличила размер основных средств на 52726 тыс.руб. (26% по отношению к 2012) и ненамного превысила показатель 2013 года, увеличившись на 552 руб.

Компания значительно снизила размер запасов с 2013 года под 2015 год на 116 462 тыс.руб. (37%). Также компания произвела краткосрочные вложения в размере 30 500 тыс.руб. в 2013 году, но уже в 2014 году данная строка баланса равняется нулю. За указанный период не происходило увеличение уставного капитала, зато возросла доля нераспределенного

убытка на 18% или 49380 тыс руб. Динамика агрегированных статей баланса представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 - Динамика агрегированного баланса, тыс.руб.

Как видно из рисунка, в 2015 году произошло изменение валюты баланса за счет увеличения оборотных активов (дебиторской задолженности). Компания не получала оплату за услуги– соответственно и произошло увеличение задолженности перед поставщиками.

Проведем горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках компании (Приложение Б, таблица 2).

Таблица 2 – Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках компании

Доходы и расходы по обычным видам деятельности	2014		2015			
	Абс. Отклонение (2014 - 2013), тыс. руб.	Темп роста (2014/2013), %	Абс. Отклонение (2015 - 2014), тыс. руб.	Темп роста (2015/2014), %	Абс. Отклонение (2015 - 2013), тыс. руб.	Темп роста (2015/2013), %
Выручка (за минусом НДС, акцизов и пр.)	65749	4%	441767	26%	507516	31%
Себестоимость	30127	2%	345995	23%	345122	25%
Валовая прибыль	35622	21%	95772	47%	131394	79%
Коммерческие расходы	28953	19%	90008	49%	118961	76%

Продолжение таблицы 2

Прибыль (убыток) от продаж	6669	64%	5764	34%	12433	119%
Прочие доходы и расходы	0	0%	0	0%	0	0%
Проценты к получению	0	0%	0	0%	0	0%
Прочие доходы	11860	24%	-6772	-11%	5088	10%
Прочие расходы	5962	23%	-4090	-13%	1872	7%
Прибыль (убыток) до налогообложения	12567	37%	3082	7%	15649	46%
Текущий налог на прибыль	2801	40%	462	5%	3263	46%
Чистая прибыль (убыток)	3797	14%	8556	28%	12353	46%

С 2013 года по 2015 год выручка компании выросла на 507 516 тыс.руб или на 31%. В процентом соотношении выросла и себестоимость компании на 345 122 тыс.руб. Это говорит о стабильной неизменной ценовой наценки на продаваемые услуги в указанный период.

Валовая прибыль компании выросла на 79%, но наибольший рост произошел в 2015 году. С 2013 года по 2014 год наиболее сильный рост на 6 669 тыс.руб. (64%) дает прибыль от продаж. В 2015 году за тенденция сохраняется, хотя темпы меньше (34%).

Коммерческие расходы возросли с 2013 по 2015 год на 76%. Это говорит о раздутии административного аппарата компании.

В 2015 год по сравнению с 2013 годом возросли прочие доходы на 5 088 тыс.руб. (10%) и прочие расходы на 1 872 тыс.руб. (7%). Это говорит о том, что компания развивает дополнительные сопутствующие виды бизнеса, помимо строительной деятельности.

Чистая прибыль компании за 2013-2015 гг. увеличилась на 12 353 тыс.руб. (46%) за счет увеличения прибыли от продаж.

Проведем финансовый анализ компании оценив следующие финансовые показатели: ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости, рентабельности

Так расчет коэффициента текущей ликвидности компании представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет коэффициента текущей ликвидности, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{ф.1 с.290} / \text{ф.1 с.690}$	1,04	1,13	1,15
Оборотные активы	ф.1 с.290	485 107	456 195	535 505
Краткосрочные обязательства	ф.1 с.690	465 284	404 987	466 854

Коэффициент текущей ликвидности компании увеличивается, но не равен нормальному уровню в 1,5. Тем не менее, можно отметить рост компании.

Проведем расчет уточненного коэффициента текущей ликвидности. Данный коэффициент рассчитывается как отношение оборотных активов за вычетом запасов к краткосрочным обязательствам (таблица 4).

Таблица 4 - Расчет уточненного коэффициента текущей ликвидности, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Уточненный коэффициент ликвидности	$(\text{ф.1 с.290} - \text{с.210}) / \text{ф.1 с.690}$	0,75	0,72	0,94
Оборотные активы минус запасы	ф.1 с.290 - с.210	348 090	291 616	439 936
Краткосрочные обязательства	ф.1 с.690	465 284	404 987	466 854

Уточненный коэффициент ликвидности компании с каждым годом растет, это говорит о том, что ликвидность компании повышается.

Таблица 5 - Коэффициент абсолютной ликвидности, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(\text{ф.1 с.250} + \text{с.260}) / \text{ф.1 с.690}$	0,08	0,02	0,03
Денежные средства плюс быстрореализ. цен. бумаги	ф.1 с.250 + с.260	37 066	9 393	12 450
Краткосрочные обязательства	ф.1 с.690	465 284	404 987	466 854

Коэффициент абсолютной ликвидности резко уменьшается в 2014 году, но в 2015 растет, это говорит о повышении ликвидности компании.

Таблица 6 - Оборотный капитал, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Оборотный капитал		19823	51208	68651
Суммарные оборотные активы минус	ф.1 с.290 - с.230,244,252	485 107	456 195	535 505
Краткосрочные обязательства	ф.1 с.690	465 284	404 987	466 854

Оборотный капитал компании «СВ – Сервис»с каждым годом возрастает, начиная с 2014 года высокими темпами, что свидетельствует об росте компании.

Таблица 7 - Коэффициент маневренности, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Коэффициент маневренности		0,07	0,18	0,21
Оборотный капитал	Оборотный капитал коэффициент	19 823	51 208	68 651
Собственный капитал		273 024	283 199	322 404

Коэффициент маневренности компании возрастает высокими темпами с 2014 года, это говорит о том, что маневренность компании возрастает, увеличивается оборотный капитал компании

Таблица 8 - Доля оборотного капитала в суммарных оборотных активах, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Доля оборотного капитала в суммарных об. активах		0,04	0,11	0,13
Оборотный капитал		19 823	51 208	68 651
Оборотные активы	ф.1 с.290 - с.230,244,252	485 107	456 195	535 505

Доля оборотного капитала в оборотных активах возрастает с каждым годом.

Таблица 9 - Доля запасов в оборотных активах, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Доля запасов в оборотных активах		0,28	0,36	0,18
Запасы	ф.1 с.210	137 017	164 579	95 569
Оборотные активы	ф.1 с.290 - с.230,244,252	485 107	456 195	535 505

Доля запасов в оборотных активах увеличивается в 2014 году, а в 2015 в два раза снижается, за счет увеличения дебиторской задолженности.

Проведем анализ деловой активности компании.

Таблица 10 - Коэффициент оборачиваемости активов, тыс.руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Коэффициент оборачиваемости активов		2,25	2,42	2,93
Выручка от продажи товаров,... без НДС	ф.2 с.010	1 659 529	1 725 278	2 167 045
Средняя величина активов	ф.1 с.300-с.244,252	738 308	713 247	738 722

Коэффициент оборачиваемости активов с каждым годом увеличивается, что говорит об увеличении оборачиваемости бизнеса и роста деловой активности.

Таблица 11 - Коэффициент оборачиваемости активов, тыс.руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов		3,42	3,67	4,37
Выручка от продажи товаров	ф.2 с.010	1 659 529	1 725 278	2 167 045
Средняя величина оборотных активов	ф.1 с.290 - с.230,244,252	485 107	470 651	495 850

Таблица 12 - Коэффициент оборачиваемости основных фондов, тыс.руб

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Фондоотдача		6,55	7,60	9,53
Выручка от продажи товаров,...	ф.2 с.010	1 659 529	1 725 278	2 167 045
Средняя стоимость основных средств	ф.1 с.120	253 201	227 114	227 390

Как можно видеть из таблицы 12, оборачиваемость как оборотных активов, так и основных фондов с каждым годом увеличивается.

Таблица 13 - Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, тыс.руб

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Коэффициент обор.соб.капитала		6,08	6,20	7,16
Выручка от продажи товаров,...	ф.02 с.010	1 659 529	1 725 278	2 167 045

Средняя величина собственного капитала	ф.01 с.490+с.630,640,650- - с.244,252	273 024	278 112	302 802
--	--	---------	---------	---------

Оборачиваемость собственного капитала компании в течение 2013 - 2015гг незначительно увеличилась с 6,08 до 7,16. Это говорит о активности собственных средств.

Таблица 14 - Оборачиваемость дебиторской задолженности, тыс.руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Оборачиваемость дебиторской задолженности		5,34	5,82	6,11
Выручка от продажи товаров,...	ф.02 с.010	1 659 529	1 725 278	2 167 045
Средняя величина дебиторской задолженности	ф.01 с.240	311 024	296 624	354 855

Оборачиваемость дебиторской задолженности незначительно увеличилась до 6,11. Это говорит о том, что дебиторская задолженность по сравнению с выручкой компании не критична.

Таблица 15 - Период погашения дебиторской задолженности, дни

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Период погашения дебиторской задолженности		68,41	62,75	59,77
Оборачиваемость дебиторской задолженности	коэффициент 5	5	6	6

Период погашения дебиторской задолженности снижается , в 2015 году он составил 59,77 дней.

Таблица 16 - Оборачиваемость запасов, тыс.руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Оборачиваемость запасов		10,90	10,10	14,37
Себестоимость реализации продукции	ф.02 с.020	1 492 917,00	1 523 044,00	1 869 039,00
Средняя величина запасов	ф.01 с.210	137 017,00	150 798,00	130 074,00

Оборачиваемость запасов компании «СВ – Сервис» незначительно выросла.

Таблица 17 - Длительность оборота запасов, тыс.руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Длительность оборота запасов		33,04	35,64	25,05
Оборачиваемость запасов	коэффициент 7	10,90	10,10	14,37

Также снизилась длительность оборота запасов, с 33,04 дней до 25,05 дней.

Таблица 18 - Оборачиваемость кредиторской задолженности, тыс.руб.

Показатели	Формула расчета	2014	2014	2015
Оборачиваемость кредиторской задолженности		3,29	3,55	4,30
Себестоимость реализации продукции	ф.02 с.020	1 492 917,00	1 523 044,00	1 869 039,00
Средняя величина кредиторской задолженности	ф.01 с.620	453 734,00	429 153,00	434 970,00

Оборачиваемость кредиторской задолженности компании «СВ – Сервис» за период с 2013 – 2015 гг. увеличилась.

Таблица 19 - Период погашения кредиторской задолженности, тыс.руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Период погашения кредиторской задолженности		109,41	101,44	83,78
Оборачиваемость кредиторской задолженности	коэффициент 9	3,29	3,55	4,30

Период погашения кредиторской задолженности снизился в 2015 году до 83,78 дней.

Продолжительность операционного цикла (Период оборота дебиторской задолженности плюс период оборота запасов) снизился до 84,82 дней.

Таблица 20 - Продолжительность операционного цикла, дни.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Продолжительность операционного цикла	коэф.6 + коэф.8	101,45	98,40	84,82

Продолжительность финансового цикла (Продолжительность операционного цикла минус период погашения кредиторской

задолженности) вырос на 9,01 день. Данная продолжительность получилась положительной в 2015 году, хотя еще в 2014 она была отрицательной, что обозначало кредитование компании на эти дни за счет поставщиков.

Таблица 21 - Продолжительность финансового цикла

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
Продолжительность финансового цикла	коэф.11 - коэф.10	-7,97	-3,04	1,04

Проведем оценку финансовой устойчивости компании СВ – Сервис» (таблица 22). Коэффициент концентрации собственного капитала компании увеличился с 0,37 до 0,41, это говорит о том, что компания стала больше использовать собственный капитал в формировании активов, а меньше пользоваться заемным финансированием и финансированием от поставщиков, предоставляющих отсрочку по платежам. Соответственно и снизился коэффициент концентрации заемного капитала с 0,63 до 0,59. Также, в течение 2013-2015 гг. понизился коэффициент соотношения заемных и собственных средств с 1,7 до 1,45, что тоже говорит о меньшем использовании заемного капитала.

Таблица 22 - Оценка финансовой устойчивости компании «СВ – Сервис», тыс.руб.

Показатели	2013	2014	2015
1. Коэффициент концентрации собственного капитала			
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,37	0,41	0,41
Собственный капитал	273 024	283 199	322 404
Активы (нетто)	738 308	688 186	789 258
2. Коэффициент концентрации заемного капитала			
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,63	0,59	0,59
Заемный капитал	465 284	404 987	466 854
Активы (нетто)	738 308	688 186	789 258
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств			
Коэффициент соотношения заемных и соб. средств	1,70	1,43	1,45
Заемный капитал	465 284	404 987	466 854
Собственный капитал	273 024	283 199	322 404

Проведем оценку рентабельности бизнеса. Как видно из таблицы 23, рентабельность бизнеса по всем видам непрерывно растет.

Таблица 23 - Оценка рентабельности бизнеса, тыс. руб.

Показатели	Формула расчета	2013	2014	2015
1. Рентабельность активов (имущества)				
Рентабельность активов (имущества)		0,04	0,04	0,05
Чистая прибыль	ф.2 с.190	26 852	30 649	39 205
Средняя величина активов		738 308	713 247	738 722
2. Рентабельность оборотных активов				
Рентабельность оборотных активов		0,06	0,07	0,08
Чистая прибыль	ф.2 с.190	26 852	30 649	39 205
Средняя величина оборотных активов	ф.1 с.290	485 107	470 651	495 850
3. Рентабельность собственного капитала				
Рентабельность собственного капитала		0,10	0,11	0,13
Чистая прибыль	ф.2 с.190	26 852	30 649	39 205
Средняя величина собственного капитала		273 024	278 112	302 802
4. Рентабельность продаж				
Рентабельность продаж		0,02	0,02	0,02
Чистая прибыль	ф.2 с.190	26 852	30 649	39 205
Выручка от продажи товаров,... без НДС	ф.2 С.010	1 659 529	1 725 278	2 167 045

3.3 Оценка финансового состояния ООО «СВ – Сервис» и недостатки в управлении финансами компании.

Для оценки существующей финансовой структуры компании, необходимо провести анализ активов, пассивов, показателей ликвидности и финансовой устойчивости компании. Например, в активах увеличена дебиторская задолженность, растет доля коммерческих расходов, компания не ведет активную инвестиционную и финансовую деятельность, хотя прочие доходы и расходы возрастают, а значит компания не рационально использует денежные средства, анализ ликвидности ООО «СВ – Сервис» говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что компания не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Предполагается необходимость создания новой структуры управления финансами.

Независимо от выбора схемы построения управления предприятием организация финансов на предприятии строится на единых базовых принципах: экономической самостоятельности; самофинансировании; материальной заинтересованности; финансовой ответственности; контроле, включая внутренний аудит и др.

Структура управления финансами в ООО «СВ – Сервис» несовершенна и не полностью соответствует требованиям, предъявляемым в условиях рыночных отношений.

Основными недостатками являются: невозможность четкого разграничения функций которое влияет на ответственность руководителей структурных подразделений и отвечает за выполнение поставленных задач; отвлечение начальников отделов (высококвалифицированных специалистов) на деятельность которая напрямую не связана с производственным процессом (администрирование, хозяйственные вопросы, учетная деятельность и т. д.); многоуровневость структуры которая приводит к потере оперативности; невозможность определения конечного результата деятельности подразделений; сложная система материального стимулирования.

4 Результаты проведенного исследования

4.1 Расчет показателей эффективности по формированию финансовой структуры компании ООО «СВ – Сервис».

Для создания программы мероприятий по эффективности финансовой структуры ООО «СВ-Сервис» (далее программа) трудоемкость оценивают на основе трудоемкости разработки аналогичных программ с учетом отличительных особенностей данной программы, отражаемых введением поправочных коэффициентов.

Трудоемкость создания программы рассчитывается по формуле (7).

$$Q_{PROG} = \frac{Q_a n_{cl}}{n_{kb}}, \quad (7)$$

Затраты труда на создание программы определяют время выполнение программы, которое можно разделить на следующие временные интервалы: время на разработку мероприятий, на непосредственное создание программы, на внедрение и внесение исправлений и на написание сопроводительной документации, по формуле (8)

$$Q_{PROG} = t_1 + t_2 + t_3, \quad (8)$$

Трудозатраты на разработку мероприятий можно определить используя коэффициент затрат на разработку мероприятий (n_A), равный отношению трудоемкости разработки мероприятий по отношению к трудоемкости его реализации при создании программы, откуда:

$$t_1 = n_A \cdot t_2. \quad (9)$$

Его значение лежит в интервале значений 0,1 до 0,5. Обычно его выбирают равным $n_A = 0,3$.

Затраты труда на внедрение, внесение исправлений и подготовки сопроводительной документации определяются суммой затрат труда на выполнение каждой работы этапа внедрения:

$$t_3 = t_T + t_H + t_D, \quad (10)$$

Значение t_3 можно определить, если ввести соответствующие коэффициенты к значениям затрат труда на непосредственно создание программы (t_2):

$$t_3 = t_2 (n_i). \quad (11)$$

Объединив полученные значения коэффициентов затрат, получим

$$t_3 = t_2 (n_T + n_H + n_D). \quad (12)$$

Отсюда имеем:

$$Q_{PROG} = t_2 \times (n_A + 1 + n_T + n_H + n_D). \quad (13)$$

Затраты труда на создание программы составят:

$$t_2 = \frac{Q_{prog}}{(n_A + 1 + n_T + n_H + n_D)}, \quad (14)$$

получаем

$$t_2 = \frac{500}{(0,3 + 1 + 0,3 + 0,3 + 0,4)} = \frac{500}{2,3} = 217 \text{ ч.}$$

Создание программы и внесение изменений составит 217 часов или 28 дней.

Затраты на разработку программы:

$$t_1 = 0,3 \times 217 = 65 \text{ ч.}$$

Время на разработку мероприятий составит 65 часов или 8 дней.

Тогда $t_3 = 217 \times (0,3 + 0,3 + 0,4) = 217 \times 1 = 217 \text{ ч.}$

Время на внедрение и внесение исправлений составит 217 часов или 27 день.

Общее значение трудозатрат для выполнения программы:

$$Q_p = Q_{PROG} + t_i, \quad (15)$$

$$Q_p = 500 + 434 = 934 \text{ ч (117 дней).}$$

Средняя численность исполнителей при реализации программы разработки и внедрения определяется следующим соотношением:

$$N = Q_p / F , \quad (16)$$

Величина фонда рабочего времени определяется:

$$F = T \times F_M , \quad (17)$$

$$F_M = t_p \times (D_P - D_B - D_{II}) / 12 , \quad (18)$$

$$F_M = 8 \times (365 - 104 - 9) / 12 = 168.$$

Фонд времени в текущем месяце составляет 168 часов.

$$F = 5,3 \times 168 = 893,5.$$

Величина фонда рабочего времени составляет 893,5 часов.

$$N = 934 / 893,5 = 1,05.$$

$$C = C_{зн} + C_{эл} + C_{об} + C_{орг} + C_{накл} , \quad (19)$$

$$C_{зн} = C_{з.осн} + C_{з.доп} + C_{з.отч} , \quad (20)$$

$$C_{з.осн} = O_{дн} \times T_{зан} \quad (21)$$

При 8-и часовом рабочем дне оклад рассчитывается по следующему соотношению:

$$O_{дн} = \frac{O_{мес} \cdot 8}{F_M} , \quad (22)$$

В таблице 24 можно увидеть расчет заработной платы с перечнем исполнителей и их месячных и дневных окладов, а также времени участия в создании программы и рассчитанной основной заработной платой с учетом районного коэффициента для каждого исполнителя.

Таблица 24 - Затраты на основную заработную плату

№	Должность	Оклад, руб.	Дневной оклад, руб.	Трудовые затраты, ч. дн.	Заработная плата, руб.	Заработная плата с р.к, руб.
1	Экономист	15000	714,29	117	83571,93	108643,50
2	Руководитель	20000	909,09	19	17272,72	22454,50

Величина дополнительных от заработной платы выплат:

$$C_{з.доп} = 0,2 \times C_{з.осн} . \quad (23)$$

Дополнительная заработная плата Экономиста составит 21728,70 руб., а руководителя 4490,90 руб.

Отчисления с заработной платы составят:

$$C_{з.отч} = (C_{з.осн} + C_{з.доп}) \times ECH, \quad (24)$$

Отчисления с заработной платы Экономиста составят 34157,51 руб., а руководителя 7059,69 руб.

Общую сумму расходов по заработной плате с учетом районного коэффициента можно увидеть в таблице 25.

Таблица 25 – Общая сумма расходов по заработной плате

№	Должность	Оклад, руб.	Основная заработная плата, руб.	Дополнительная заработная плата, руб.	Отчисления с заработной платы, руб.
1	Экономист	15000	108643,50	21728,70	34157,51
2	Руководитель	20000	4490,90	1442,89	7059,69
Итого:			113134,4	23171,59	41217,2

Затраты, связанные с обеспечением работ оборудованием и программным обеспечением, следует начать с определения состава оборудования и определения необходимости его закупки или аренды. Оборудованием, необходимым для работы, является персональный компьютер и принтер, которые были куплены.

В нашем случае покупки рассчитывается величина годовых амортизационных отчислений по следующей формуле:

$$A_z = C_{бал} \times H_{ам}, \quad (25)$$

Следовательно, сумма амортизационных отчислений за период создания программы будет равняться произведению амортизационных отчислений в день на количество дней эксплуатации компьютера и программного обеспечения при создании программы:

$$A_{п} = A_z / 365 \times T_k, \quad (26)$$

Согласно полученным данным, на программную реализацию требуется 59 дней, при этом время эксплуатации компьютера при создании программы составило 59 дней.

Балансовая стоимость ПЭВМ:

$$C_{бал} = C_{рын} \times Z_{уст} , \quad (27)$$

Компьютер, на котором велась работа, был приобретен до создания программы по цене 25 000 руб., затраты на установку и наладку составили примерно 5% от стоимости компьютера.

$$\text{Отсюда: } C_{бал} = 25000 \times 1,05 = 26250 \text{ руб./шт.}$$

Программное обеспечение было приобретено до создания программы, цена дистрибутива составила 12000 руб. На программное обеспечение производятся, как и на компьютеры, амортизационные отчисления. Общая амортизация за время эксплуатации компьютера и программного обеспечения при создании программы вычисляется по формуле:

$$A_{\Pi} = A_{ЭВМ} + A_{ПО} , \quad (28)$$

Отсюда следует:

$$A_{ЭВМ} = (26250 \times 0,25) / 365 \times 59 = 1060,78 \text{ руб.};$$

$$A_{ПО} = (12000 \times 0,25) / 365 \times 59 = 484,93 \text{ руб.};$$

$$A_{\Pi} = 1060,78 + 484,93 = 1545,81 \text{ руб.}$$

Расчет затрат на текущий ремонт

Затраты на текущий и профилактический ремонт принимаются равными 5% от стоимости ЭВМ. Следовательно затраты на текущий ремонт за время эксплуатации вычисляются по формуле:

$$Z_{тр} = C_{бал} / 365 \times P_p \times T_k , \quad (29)$$

где P_p - процент на текущий ремонт, %.

Отсюда:

$$Z_{тр} = 26250 / 365 \times 0,05 \times 59 = 212,15 \text{ руб.}$$

Таблица 26 – Затраты на оборудование и программное обеспечение

Вид затрат	Денежная оценка, руб.	Удельный вес, %
Амортизационные отчисления	1060,78	86,3
Текущий ремонт	212,15	13,7
Итого:	1545,81	100

К данному пункту относится стоимость потребляемой электроэнергии компьютером за время разработки программы.

Стоимость электроэнергии, потребляемой за год, определяется по формуле:

$$Z_{эл} = P_{ЭВМ} \times T_{ЭВМ} \times C_{эл}, \quad (30)$$

Рабочий день равен восьми часам, следовательно, стоимость электроэнергии за период работы компьютера во время создания программы будет вычисляться по формуле:

$$Z_{эл.пер} = P_{ЭВМ} \times T_{пер} \times 8 \times C_{эл}, \quad (31)$$

Согласно техническому паспорту ЭВМ $P_{ЭВМ} = 0,23$ кВт, а стоимость 1 кВт/ч электроэнергии $C_{эл} = 2,4$ руб. Тогда расчетное значение затрат на электроэнергию:

$$Z_{эл.пер} = 0,23 \times 59 \times 8 \times 2,4 = 260,54 \text{ руб.}$$

Накладные расходы, связанные с выполнением программы, вычисляются, ориентируясь на расходы по основной заработной плате. Обычно они составляют от 60% до 100% расходов на основную заработную плату.

$$C_{накл} = 0,6 \times C_{з осн}. \quad (32)$$

Накладные расходы составят 67880,64 руб.

Затраты на внедрение программы состоят из затрат на заработную плату исполнителя, затрат на закупку оборудования, затрат на организацию рабочих мест и оборудования рабочего помещения и затрат на накладные расходы. Затраты на внедрение определяются из соотношения:

$$C_{вн} = C_{вн.зп} + C_{вн.об} + C_{вн.орг} + C_{вн.накл} + C_{обуч} + C_{пвод} \quad (33)$$

Для расчета затрат на внедрение необходимо рассчитать основную заработную плату на внедрение программы.

Более наглядно затраты на внедрение представлены в таблицах 27 и 28.

Таблица 27 – Основная заработная плата на внедрение с учетом районного коэффициента

Исполнители	Оклад, руб.	Дневной оклад, руб.	Дни внедрения, дн.	Заработная плата с р.к., руб.
Экономист	15000	714,29	3	928,57
Руководитель	20000	909,09	1	1181,81
Итого:				2110,38

Таблица 28 – Затраты на внедрение программы

Основная заработная плата, руб.	Дополнительная заработная плата, руб.	Отчисления с заработной платы, руб.	Накладные расходы, руб.	Итого, руб.
2110,38	175,5	275,89	526,5	3088,27

Общие затраты на разработку программы мероприятий сведем в таблицу 29.

Таблица 29 - Расчет затрат на разработку программы

Статьи затрат	Затраты на проект, руб.
Расходы по заработной плате	113134,4
Амортизационные отчисления	1060,78
Затраты на электроэнергию	260,54
Затраты на текущий ремонт	212,15
Накладные расходы	67880,64
Затраты на внедрение	3088,27
Итого	185636,8

Ожидаемый экономический эффект определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_o = \mathcal{E}_z - E_n \times Kn , \quad (34)$$

Годовая экономия $\mathcal{E}_z$ складывается из экономии эксплуатационных расходов и экономии в связи с повышением производительности труда сотрудника.

$$\mathcal{E}_z = P_1 - P_2 , \quad (35)$$

Получим:

$$\mathcal{E}_z = 102955,9 - 18817,26 = 84138,64 \text{ руб.}$$

$$\mathcal{E}_o = 84138,64 - 0,15 \times 185636,8 = 56293,12 \text{ руб.}$$

Рассчитаем фактический коэффициент экономической эффективности разработки по формуле:

$$K_{\text{эф}} = \mathcal{E}_o / K. \quad (36)$$

$$K_{\text{эф}} = 56293,12 / 185636,8 = 0,3.$$

Так как $K_{\text{эф}} > 0,2$, проектирование и внедрение программы мероприятий эффективно.

Рассчитаем срок окупаемости разрабатываемого продукта:

$$T_{\text{ок}} = K / \mathcal{E}_o, \quad (37)$$

Таким образом, срок окупаемости разрабатываемой программы мероприятий составляет:

$$T_{\text{ок}} = 185636,8 / 56293,12 = 3,2 \text{ (года)}.$$

Таблица 30– Сводная таблица экономического обоснования разработки и внедрения программы.

Показатель	Значение
Затраты на разработку программы, руб.	185636,8
Общие эксплуатационные затраты, руб.	18817,26
Экономический эффект, руб.	56293,12
Коэффициент экономической эффективности	0,3
Срок окупаемости, лет	3,2

В ходе проделанной работы найдены все необходимые данные, доказывающие целесообразность и эффективность разработки данной программы мероприятий по улучшению финансовой структуры ООО «СВ-Сервис». Затраты на разработку программы мероприятий составит 185636,8 руб., общие эксплуатационные затраты 18817,26 руб., годовой экономический эффект от внедрения 84138,64 руб., ожидаемый экономический эффект 56293,12 руб., коэффициент экономической эффективности 0,3, срок окупаемости – 3,2 года.

Проделанные расчеты показывают, что внедрение разработанной программы мероприятий имеет экономическую выгоду для предприятия.

4.2 Разработка предложений и мероприятий по улучшению финансовой структуры компании.

В качестве предложений по улучшению финансовой структуры ООО «СВ – Сервис» можно рассмотреть следующие мероприятия:

1 Организация комплексного финансового анализа (анализ финансовых результатов деятельности финансового состояния, эффективности финансово – хозяйственной деятельности компании, мер направленных на ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение производственных запасов, затрат на незавершенное производство и готовую продукцию).

2 Организация финансового планирования (определение возможности увеличения финансовых ресурсов, выявление направлений наиболее эффективного их использования, определение потребности в собственном оборотном капитале, своевременность в поступлении информации, качество управленческой отчетности).

2 Перестройка финансовой структуры компании ООО «СВ – Сервис» для достижения целей компании с максимальной эффективностью.

На наш взгляд можно рекомендовать следующую финансовую структуру компании, с иерархией центров ответственности рисунок 2.

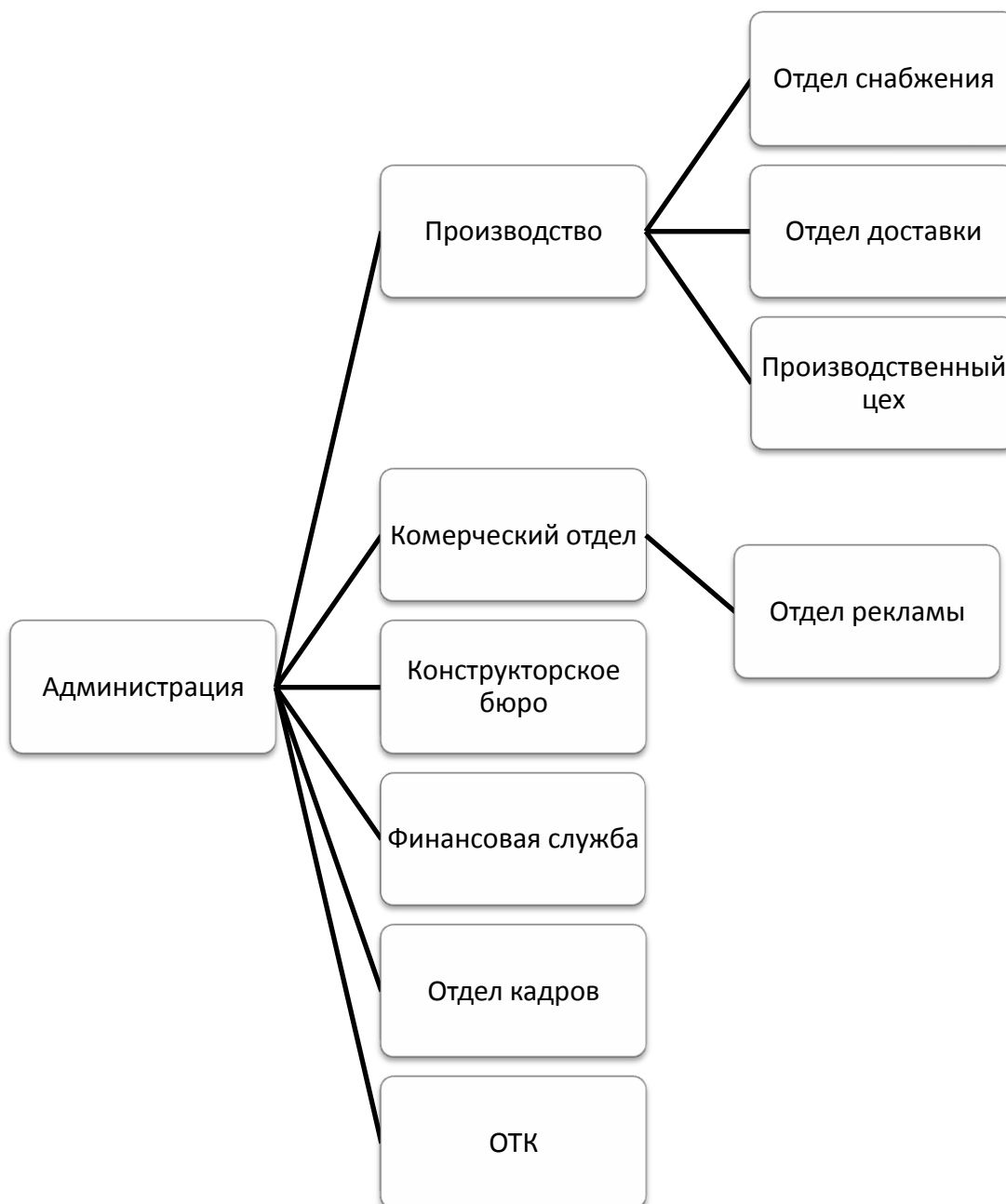


Рисунок 2 – Финансовая структура компании ООО «СВ – Сервис»

Рекомендуемая структура финансовой службы предъявляет дополнительные требования к профессиональному уровню возглавляющего ее лица. Интеграция бухгалтерской службы в общую структуру управления финансовой сферой компании позволит сделать учет не только подлинным инструментом управления но и вести сами учетные процедуры в контексте деловой практики компании, приблизив их содержание к требованиям современной экономической ситуации.

Заключение

В качестве предложений по улучшению финансовой структуры ООО «СВ – Сервис» можно рассмотреть следующие мероприятия:

1 Организация комплексного финансового анализа (анализ финансовых результатов деятельности финансового состояния, эффективности финансово – хозяйственной деятельности компании, мер направленных на ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение производственных запасов, затрат на незавершенное производство и готовую продукцию).

2 Организация финансового планирования (определение возможности увеличения финансовых ресурсов, выявление направлений наиболее эффективного их использования, определение потребности в собственном оборотном капитале, своевременность в поступлении информации, качество управленческой отчетности).

3 Перестройка финансовой структуры компании ООО «СВ – Сервис» для достижения целей компании с максимальной эффективностью.

Рекомендуемая структура финансовой службы предъявляет дополнительные требования к профессиональному уровню возглавляющего ее лица. Интеграция бухгалтерской службы в общую структуру управления финансовой сферой компании позволит сделать учет не только подлинным инструментом управления но и вести сами учетные процедуры в контексте деловой практики компании, приблизив их содержание к требованиям современной экономической ситуации.

Список использованных источников

1. Белолипецкий В. Г. Финансовый менеджмент; КноРус- Москва, 2013. - 448 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками; Ника-Центр - Москва, 2014. - 448 с.
3. Бобылева А. З. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения; Дело, Академия народного хозяйства - Москва, 2014. - 336 с.
4. Боголюбов В. С., Быстров С. А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве; Академия - Москва, 2010. - 402 с.
5. Вяткин В. Н., Гамза В. А., Хэмптон Дж. Дж. Финансовые решения в бизнесе; Экономика - Москва, 2010. - 360 с.
6. Дроговоз П. А. Управление стоимостью инновационного промышленного предприятия; МГТУ им. Н. Э. Баумана - Москва, 2012. - 240 с.
7. Ермасова Н. Б. Финансовый менеджмент; Высшее образование - Москва, 2014. - 480 с.
8. Ермасова Н. Б., Ермасов С. В. Финансовый менеджмент; Юрайт, Юрайт- Москва, 2010. - 624 с.
9. Ильин В. В., Сердюкова Н. А., Алексеев В. Н., Ермилов В. Г. Финансовый менеджмент; Омега-Л - Москва, 2011. - 560 с.
10. Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П. Финансовый менеджмент; ЭЛИТ - Москва, 2011. - 560 с.
11. Маховикова Г. А., Кантор В. Е. Финансовый менеджмент. Краткий курс лекций; Юрайт- Москва, 2011. - 272 с.
12. Проданова Н. А. Финансовый менеджмент; Феникс - Москва, 2012. - 336 с.
13. Просветов Г. И. Финансовый менеджмент. Задачи и решения; Альфа-Пресс - , 2013. - 340 с.

14. Ромашова И. Б. Финансовый менеджмент. Основные темы. Деловые игры; КноРус- Москва, 2011. - 336 с.

15. Шимко П. Д. Международный финансовый менеджмент; Высшая школа - Москва, 2013. - 432 с.

Приложение А

(обязательное)

Вертикальный анализ баланса

Наименование статьи	2013			2014			2015		
	Значение, тыс.руб.	Доля, % к валюте баланса	Значение, тыс.руб.	Доля, % к валюте баланса	Изменение доли (2014-2013)	Значение, тыс.руб.	Доля, % к валюте баланса	Изменение доли (2015-2014)	Изменение доли (2015-2014)
Баланс	738 308	100%	688 186	100%	0%	789 258	100%	0%	0%
Внеоборотные активы									
Основные средства	253 201	34%	201 027	29%	-5%	253 753	32%	3%	-2%
Долгосрочные финансовые вложения	0	0%	30 964	4%	4%	0	0%	-4%	0%
Итого	253 201	34%	231 991	34%	-1%	253 753	32%	-2%	-2%
Оборотные активы									
Запасы	137 017	19%	164 579	24%	5%	95 569	12%	-12%	-6%
Дебиторская задолженность (до 12 месяцев)	311 024	42%	282 223	41%	-1%	427 486	54%	13%	12%
Краткосрочные финансовые вложения	30 500	4%	0	0%	-4%	0	0%	0%	-4%
Денежные средства	6 566	1%	9 393	1%	0%	12 450	2%	0%	1%
Итого	485 107	66%	456 195	66%	1%	535 505	68%	2%	2%
Капитал и резервы									
Уставный капитал	1 546	0%	1 546	0%	0%	1 546	0%	0%	0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	271 478	37%	281 653	41%	4%	320 858	41%	0%	4%
Итого	273 024	37%	283 199	41%	4%	322 404	41%	0%	4%
Краткосрочные обязательства									
Займы и кредиты	11 550	2%	0	0%	-2%	0	0%	0%	-2%
Кредиторская задолженность	453 734	61%	404 572	59%	-3%	465 368	59%	0%	-2%
Итого	465 284	63%	404 987	59%	-4%	466 854	59%	0%	-4%

Приложение Б

(обязательное)

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках компании

Доходы и расходы по обычным видам деятельности	2013		2014			2015			
	Значение, тыс. руб.	Доля, % к валюте баланса	Значение, тыс. руб.	Доля, % к валюте баланса	Изменение доли (2014 - 2013)	Значение, тыс. руб.	Доля, % к валюте баланса	Изменение доли (2015 - 2014)	Изменение доли (2015 - 2013)
Выручка (за минусом НДС, акцизов и пр.)	1 659 529	100,0%	1 725 278	100,0%	0,0%	2 167 045	100,0%	0,0%	0,0%
Себестоимость	1 492 917	90,0%	1 523 044	88,3%	-1,7%	1 869 039	86,2%	-2,0%	-3,7%
Валовая прибыль	166 612	10,0%	202 234	11,7%	1,7%	298 006	13,8%	2,0%	3,7%
Коммерческие расходы	156 187	9,4%	185 140	10,7%	1,3%	275 148	12,7%	2,0%	3,3%
Прибыль (убыток) от продаж	10 425	0,6%	17 094	1,0%	0,4%	22 858	1,1%	0,1%	0,4%
Прочие доходы и расходы	0	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0,0%
Проценты к получению	0	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0,0%
Прочие доходы	49 759	3,0%	61 619	3,6%	0,6%	54 847	2,5%	-1,0%	-0,5%
Прочие расходы	26 127	1,6%	32 089	1,9%	0,3%	27 999	1,3%	-0,6%	-0,3%
Прибыль (убыток) до налогообложения	34 057	2,1%	46 624	2,7%	0,7%	49 706	2,3%	-0,4%	0,2%
Текущий налог на прибыль	7 080	0,4%	9 881	0,6%	0,1%	10 343	0,5%	-0,1%	0,1%
Чистая прибыль (убыток)	26 852	1,6%	30 649	1,8%	0,2%	39 205	1,8%	0,0%	0,2%
Прочее	0	0,0%	6 094	0,4%	0,4%	158	0,0%	-0,3%	0,0%

Приложение В

(обязательное)

Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках компании

Доходы и расходы по обычным видам деятельности	2013	2014			2015				
	Значение, тыс.руб.	Значение, тыс.руб.	Абс. Отклонение (2014 - 2013), тыс.руб.	Темп роста (2014/2013), %	Значение, тыс.руб.	Абс. Отклонение (2015 - 2014), тыс.руб.	Темп роста (2015/2014), %	Абс. Отклонение (2015 - 2014), тыс.руб.	Темп роста (2015/2014), %
Выручка (за минусом НДС, акцизов и пр.)	1659 529	1725278	65749	4%	2167 045	441767	26%	507516	31%
Себестоимость	1492917	1523044	30127	2%	1869039	345995	23%	345122	25%
Валовая прибыль	166612	202234	35622	21%	298006	95772	47%	131394	79%
Коммерческие расходы	156187	185140	28953	19%	275148	90008	49%	118961	76%
Прибыль (убыток) от продаж	10425	17094	6669	64%	22858	5764	34%	12433	119%
Прочие доходы и расходы	0	0	0	0%	0	0	0%	0	0%
Проценты к получению	0	0	0	0%	0	0	0%	0	0%
Прочие доходы	49759	61619	11860	24%	54847	-6772	-11%	5088	10%
Прочие расходы	26127	32089	5962	23%	27999	-4090	-13%	1872	7%
Прибыль (убыток) до налогообложения	34057	46624	12567	37%	49706	3082	7%	15649	46%
Текущий налог на прибыль	7080	9881	2801	40%	10343	462	5%	3263	46%
Чистая прибыль (убыток)	26852	30649	3797	14%	39205	8556	28%	12353	46%