

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: финансовая деятельность, хозяйственная деятельность, прибыль, рентабельность, доходы, расходы, курьерские услуги, качество.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации и пути повышения ее эффективности (на примере ООО «Служба Доставка Экспресс Курьер»)».

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) – исследование теоретических и практических аспектов анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и выявление путей повышения ее эффективности на примере ООО «СДЭК».

В данной выпускной квалификационной работе (бакалаврской работе) поставлены следующие задачи:

- исследование сущности и содержания финансово-хозяйственной деятельности организации;
- рассмотрение существующих методик анализа финансово-хозяйственной деятельности организации;
- проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК»;
- выявление направлений повышения эффективности отдельных показателей и финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия в целом.

Объектом исследования является ООО «СДЭК».

Предмет исследования – финансово-хозяйственная деятельность ООО «СДЭК».

Период исследования 2013 – 2015 годы.

При написании работы были использованы следующие общенаучные методы:

- диалектический, позволяющий выявить явления и процессы в постоянном развитии;

– метод системного подхода, используемый для изучения взаимосвязи показателей, их взаимодействия и взаимозависимости.

Приемы анализа: сравнение, группировка, построение таблиц и графиков, факторный анализ, балансовый и др.

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты сущности, содержания и анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Во второй главе выпускной квалификационной работы дана характеристика ООО «СДЭК», проведен анализ состава, структуры и динамики имущества и источников организации, сделан вывод о ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, проанализированы факторы, влияющие на чистую прибыль Общества, исследованы показатели рентабельности.

В третьей главе внесены предложения по повышению эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК», позволяющие снизить величину дебиторской и кредиторской задолженности, повысить платежеспособность, деловую активность, качество оказываемых услуг.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) исследованы теоретические аспекты экономических категорий «финансовая деятельность», «хозяйственная деятельность», «доходы», «расходы», «прибыль», проведен анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК», выявлены направления улучшения анализируемых показателей.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	5
1.1 Экономическое содержание финансово-хозяйственной деятельности организации	5
1.2 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности организации	16
1.3 Пути повышения эффективности деятельности организации, оказывающей курьерские услуги	19
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СДЭК-МСК»	29
2.1 Характеристика финансово-хозяйственной деятельности организации	29
2.2 Анализ структуры баланса, платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «СДЭК-Мск»	37
2.3 Анализ показателей прибыли и рентабельности ООО «СДЭК-Мск»	48
3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СДЭК-МСК»	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	72
ПРИЛОЖЕНИЕ	76

ВВЕДЕНИЕ

Финансово-хозяйственная деятельность организации – емкое, всеобъемлющее понятие, охватывающее все аспекты функционирования организации, направленная на достижение максимально высоких показателей, характеризующих эффективное использование ресурсов. Поэтому серьезное значение приобретает аналитическая работа в организации, связанная с изучением и прогнозированием ключевых показателей ее деятельности.

Выбор темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) продиктован ее актуальностью в условиях рыночной экономики, а также актуальностью для исследуемого предприятия – ООО «СДЭК-Мск», осуществляющего курьерскую деятельность.

Данная выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) имеет практическую значимость для анализируемого предприятия, т.к. ее результаты могут быть использованы с целью повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности, в частности увеличения объемов продаж оказываемых услуг, повышения конкурентоспособности и качества обслуживания клиентов, повышения показателей ликвидности и платежеспособности.

С целью определения экономической сущности категорий «экономическая деятельность», «доходы», «расходы», «прибыль», «финансы», «финансовая деятельность» изучены труды таких экономистов, как Р.М. Нуреев, А.Г. Грязнова, И.В. Липсиц, В.М. Гальперин, С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р.Шмалензи и др.

Были исследованы методики экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, учебные пособия по экономическому анализу, труды таких авторов, как М.И. Баканов, Н.П.Любушин, Г.В.Савицкая, А.Д. Шеремет и др.

Таким образом, теоретической основой данного исследования послужили исследования специалистов в области экономики, анализа, учебники и учебные пособия ведущих экономистов, нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы

финансово-хозяйственной деятельности, осуществляемой различными организациями, прежде всего, оказывающими услуги.

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) – исследование теоретических и практических аспектов анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и выявление путей повышения ее эффективности на примере ООО «СДЭК-Мск».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическое содержание финансово-хозяйственной деятельности организации

Экономика – наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности [24, с. 15].

Организации, наряду с государством и отдельными семьями, являются главными участниками экономических отношений. Участники экономической жизни взаимодействуют между собой по поводу распределения факторов производства (т.е. ресурсов, с помощью которых можно организовать производство благ) и потребительских товаров (благ, которые непосредственно потребляются людьми).

Экономическая деятельность, осуществляемая организациями, включает в себя финансовую деятельность и хозяйственную деятельность.

Рассмотрим их содержание и сущность в понимании различных авторов.

Финансовая деятельность – это деятельность предприятия, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг, выбытием ранее приобретенных ценных бумаг [36].

Цели финансовой деятельности:

- финансовое обеспечение текущей деятельности;
- поиск резервов увеличения доходов, прибыли, повышения рентабельности и платежеспособности;
- выполнение финансовых обязательств перед субъектами хозяйствования;
- мобилизация финансовых ресурсов для финансирования производственного и социального развития, роста собственного капитала;

- контроль за эффективным распределением финансовых ресурсов.

Финансовая деятельность включает следующие виды:

- формирование уставного капитала и его распределение между собственниками;
- авансирование уставного капитала во внеоборотные и оборотные активы;
- формирование валовых доходов предприятия и их распределением в целях покрытия производственных затрат, то есть обеспечение финансовыми ресурсами производственного процесса;
- выполнение обязательств перед бюджетной системой;
- выполнение обязательств перед собственниками предприятия по выплате им доходов;
- реинвестирование прибыли в целях приращения активов;
- формирование различных резервов предприятия;
- формированием фондов стимулирования и социальной защиты работников;
- размещением свободных финансовых ресурсов предприятия и привлечение дополнительных ресурсов на финансовом рынке;
- перераспределение финансовых ресурсов внутриотраслевого или межотраслевого характера в случае вхождения предприятия в различные ассоциации, концерны, синдикаты, холдинги, финансово-промышленные группы.

Согласно тому же источнику, хозяйственная деятельность предприятия - это деятельность по производству продукции, оказанию услуг, выполнению различных работ, направленная на получение прибыли с целью удовлетворения экономических и социальных интересов собственников и трудового коллектива предприятия.

Хозяйственная деятельность, как правило, включает стадии:

- 1) научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- 2) производство;
- 3) вспомогательное производство;
- 4) обслуживание производства и сбыта, маркетинг;
- 5) сбыт и послепродажное обслуживание.

Если обратиться к классификации денежных потоков по видам деятельности, используемой при составлении Отчета о движении денежных средств, финансовая деятельность является одной из трех видов деятельности, осуществляемых организацией (Приложение 1).

На практике финансовая и хозяйственная деятельность осуществляются в тесной неразрывной взаимосвязи. Симбиоз финансовой и хозяйственной деятельности называют финансово-хозяйственной деятельностью – это целенаправленная деятельность сотрудников, которая должна оптимизировать работу компании на базе проведения определенных расчетов. Данный вид деятельности характеризуется, прежде всего, объемом продаж готовой продукции, количеством и номенклатурой выпускаемого товара (выполняемых работ, оказываемых услуг).

Объем производимой продукции зависит от таких факторов, как: уровень производственных мощностей; достаточное количество сырья; наличие необходимой комплектации оборудования; наличие достаточной рабочей силы; налаженный сбыт готовой продукции.

Несмотря на то, что финансово-хозяйственная деятельность предприятия зависит от многих факторов, они не все поддаются формальной оценке. Для формирования оценки особое внимание уделяют таким ресурсам, как: трудовые, материальные, финансовые [37].

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия характеризуется прежде всего количеством и номенклатурой выпускаемой продукции, а также объемом ее реализации. Величина объема выпускаемой продукции зависит от производственных мощностей, наличия сырья, материалов, комплектующих изделий, персонала соответствующей квалификации, рынков сбыта продукции. В свою очередь, объем выпускаемой продукции влияет на все другие стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия - себестоимость выпускаемой продукции, объем получаемой прибыли, рентабельность производства, финансовое состояние предприятия [38].

В обобщенном виде результативность финансово-хозяйственной деятельности

можно оценить по ее финансовым результатам – прибыли – основной цели деятельности коммерческой организации согласно ГК РФ [4]. Прибыль представляет собой разницу доходов и расходов организации.

И.В. Липсиц считает, что доходы (поступления) – сумма поступлений фирмы от продажи товаров или услуг в течение данного периода [24, с. 772].

Согласно трудам Р.М. Нуреева, понятие «доход» является синонимом понятия «выручка», а понятие «затраты» имеет схожий смысл с понятием «издержки» [28, с. 192]. Выручка включает составляющие (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 Структура выручки предприятия

Все, что производитель закупает для использования в целях достижения необходимого блага называют затратами (costs) [28, с. 535].

Прибыль (profit) определяется как разность между совокупной выручкой (totalrevenue) и совокупными издержками (totalcost):

$$TR - TC = \pi \quad (1.1)$$

где TR (totalrevenue) — совокупная выручка (доход);

ТС (totalcost) — совокупные издержки;

π (profit) — прибыль.

Различают внешние (явные) и внутренние (неявные) издержки. К внешним издержкам относятся платежи внешним поставщикам. Разница совокупной выручки (дохода) и явных издержек, называется бухгалтерской прибылью. К внутренним издержкам относят: издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю, и нормальную прибыль, приходящуюся на такой экономический ресурс, как предпринимательская способность. Вычитанием из бухгалтерской прибыли внутренних издержек получают экономическую прибыль – основной экономический показатель целесообразности ведения финансово-хозяйственной деятельности [24, с. 192].

Экономическая прибыль позволяет понять различие между подходами бухгалтера и экономиста к оценке деятельности фирмы.

Анализ прибыли осуществляется по данным преимущественно бухгалтерского учета (т.е. по явным издержкам). Понятие доходов и расходов определено ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» соответственно. «Доходы организации» (далее – ПБУ 9/99), доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)[8].

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц: сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей; по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.; в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг; авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг; задатка; в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю; в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Доходы организации подразделяются на доходы от обычных видов

деятельности и прочие доходы. Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее – выручка).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

К прочим доходам, согласно ПБУ 9/99, относят: поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; поступления от продажи основных средств и иных активов; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов; прочие доходы.

К прочим доходам также относят поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.п.). Это, например, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, стоимость страхового возмещения утраченного имущества и т.п.

В соответствии с Международными стандартами учета и финансовой отчетности (далее – МСФО), доход определяется как увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме притоков или увеличения активов либо уменьшения обязательств, приводящее к увеличению капитала, не связанного с

вносами участников капитала [11]. Доход включает выручку предприятия и прочие доходы. Согласно п. 7 МСФО 18, выручка – валовое поступление экономических выгод за определенный период в ходе обычной деятельности предприятия, приводящее к увеличению капитала, не связанного с взносами участников капитала[12].

МСФО предусмотрен определенный порядок признания дохода (выручки) в разрезе товаров и услуг. Учитывая, что объектом исследования данной выпускной (бакалаврской) работы является организация, оказывающая услуги по доставке товаров – курьерская деятельность – рассмотрим условия признания дохода (выручки) при предоставлении услуг (п. 20 МСФО 18):

- сумма выручки может быть надежно оценена;
- существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные с операцией, поступят на предприятие;
- стадия завершенности операции по состоянию на конец отчетного периода может быть надежно оценена;
- затраты, понесенные при выполнении операции, и затраты, необходимые для ее завершения, могут быть надежно оценены.

Правилами РСБУ не установлены конкретные условия для признания выручки от оказания услуг. Согласно п. 13 ПБУ 9/99, организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

Далее рассмотрим понятие и виды бухгалтерских (явных) расходов. Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [9].

Расходы, также подразделяются на расходы по обычным видам деятельности

и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды или участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В бухгалтерском учете принято группировать расходы по элементам затрат:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Также используется группировка по статьям затрат, перечень которых устанавливается организацией самостоятельно.

Классификация по элементам затрат и статьям калькуляции используется при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации с целью выявления резервов снижения затрат.

Расходы организации по обычным видам деятельности, в целях эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью, классифицируют по следующим признакам (таблица 1.1) [26, с. 253].

Таблица 1.1 – Классификация расходов организации, относящихся к обычным видам деятельности

Признак	Классификация	Определение
1. Способ отнесения на изделие	Прямые	Непосредственно включаются в себестоимость конкретного изделия (работы, услуги)
	Косвенные	собираются в целом по подразделению (цеху, объекту) в смету, а затем относятся на вид

		продукции (работы, услуги) в определенной пропорции к какой-либо базе [26, с. 256]
2. Экономическая роль в процессе производства	Основные	расходы, которые непосредственно связаны с процессом производства продукции (работ, услуг): материалы, заработная плата производственных рабочих и т.п.
	Накладные	расходы по управлению и обслуживанию производственного процесса.
3. Зависимость от изменения объема производства	Переменные (условно-переменные)	Изменяются при увеличении или сокращении объемов производства: материалы, сырье, основная заработная плата производственных рабочих и т.п.
	Постоянные (условно-постоянные)	Не меняются под влиянием изменения объема производства: арендная плата за помещение, отопление, услуги связи и т.п.
4. Состав затрат (однородность)	Одноэлементные	Состоят из одного элемента: амортизационные отчисления, расходы на оплату труда и т.п.
	Комплексные	Имеют несколько элементов затрат в составе: цеховые, общезаводские, коммерческие и т.п.
5. Эффективность	Производительные	Расходы на производство качественной продукции (работ, услуг)
	Непроизводительные	Расходы на производство некачественной продукции (работ, услуг): брак продукции, потери от простоев производства и т.п. Эти расходы можно возместить за счет виновных лиц и не допустить в будущем [26, с. 257].

Такая классификация позволяет выявлять резервы снижения расходов предприятия, применять перспективные методики учета и анализа расходов.

Прочими расходами согласно ПБУ 10/99 [9] являются: расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов

хозяйственной деятельности; возмещение причиненных организацией убытков; курсовые разницы; прочие расходы.

Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности, например, стоимость утраченного имущества, затраты на демонтаж поврежденных объектов.

В хозяйственной деятельности эффективно функционирующего предприятия доходы от основного вида деятельности должны превышать прочие доходы, и, конечно, предприятие должно получать прибыль [34, с. 153].

У каждого работающего предприятия имеется своя цель, которую ставят непосредственно сами руководители. Финансово-хозяйственная деятельность в этом является инструментом для решения поставленных задач. Данный вид деятельности должен быть целенаправленным. Для достижения ее эффективных показателей, необходимо постоянно балансировать здравый смысл и расчеты. Риск принять неверное решение в плане финансово-хозяйственной деятельности всегда высок, что может привести к ухудшению положения предприятия и отклонение от заданного курса.

Рассмотрев сущность финансово-хозяйственной деятельности организации, ее содержание и основные показатели, перейдем к исследованию методов ее анализа.

1.2 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности организации

Хозяйственная деятельность предприятия носит многоцелевой характер, направлена на одновременное решение широкого круга взаимосвязанных, но вместе с тем относительно обособленных, самостоятельных задач. Поэтому для анализа финансово-хозяйственной деятельности применяется комплексный экономический анализ [39].

Важнейший элемент методики комплексного анализа – использование программно-целевого метода решения сложных проблем. Это означает, что в комплексном экономическом анализе последовательно осуществляются следующие стандартные процедуры:

- определение целей и задач анализа;
- построение факторных моделей анализируемых показателей;
- определение источников информации для анализа;
- осуществление необходимых расчетов;
- оценка, формулировка выводов и предложений;
- использование результатов анализа в управленческой деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия состоит из двух основных взаимосвязанных и взаимодополняющих частей – это финансовый анализ и управленческий анализ, каждая из которых включает соответствующие направления анализа (таблица 1.2).

Исследование методик анализа финансово-хозяйственной деятельности, описанных в трудах современных экономистов, привело к выводу, что в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности изучаются показатели как финансового, так и управленческого анализа. Набор анализируемых показателей может варьироваться в зависимости от целей анализа, а также полноты и доступности информации.

Таблица 1.2 – Содержание финансового и управленческого анализа

Финансовый анализ	Управленческий анализ
Анализ прибыльности и рентабельности	Оценка места предприятия на рынке данного товара
Расчет эффекта финансового рычага	Анализ использования основных факторов производства: средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов
Анализ использования собственного капитала	Оценка результатов производства и реализации продукции
Анализ платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости	Принятие решений по ассортименту и качеству продукции
Анализ использования заемных средств	Выработка стратегии управления затратами на производство
Анализ деловой активности	Определение политики ценообразования
Анализ движения денежных средств	Анализ безубыточности производства

Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, как правило, включает следующие блоки показателей (рисунок 1.2) [34, с. 284].

Начинается анализ с изучения деятельности предприятия, его места на рынке, конкурентоспособности (блок 1).

Основа всех экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия – организационно-технический уровень производства (блок 2), т.е. качество продукции и используемой техники, прогрессивность технологических процессов, техническая и энергетическая вооруженность труда, степень концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования, длительность производственного цикла и ритмичность производства, уровень организации производства и управления.

От этих условий зависит степень использования производственных ресурсов: средств труда (блок 3); предметов труда (блок 4); живого труда (блок 5). Интенсивность использования производственных ресурсов проявляется в таких обобщающих показателях, как фондоотдача основных производственных фондов, материалоемкость производства продукции, производительность труда.

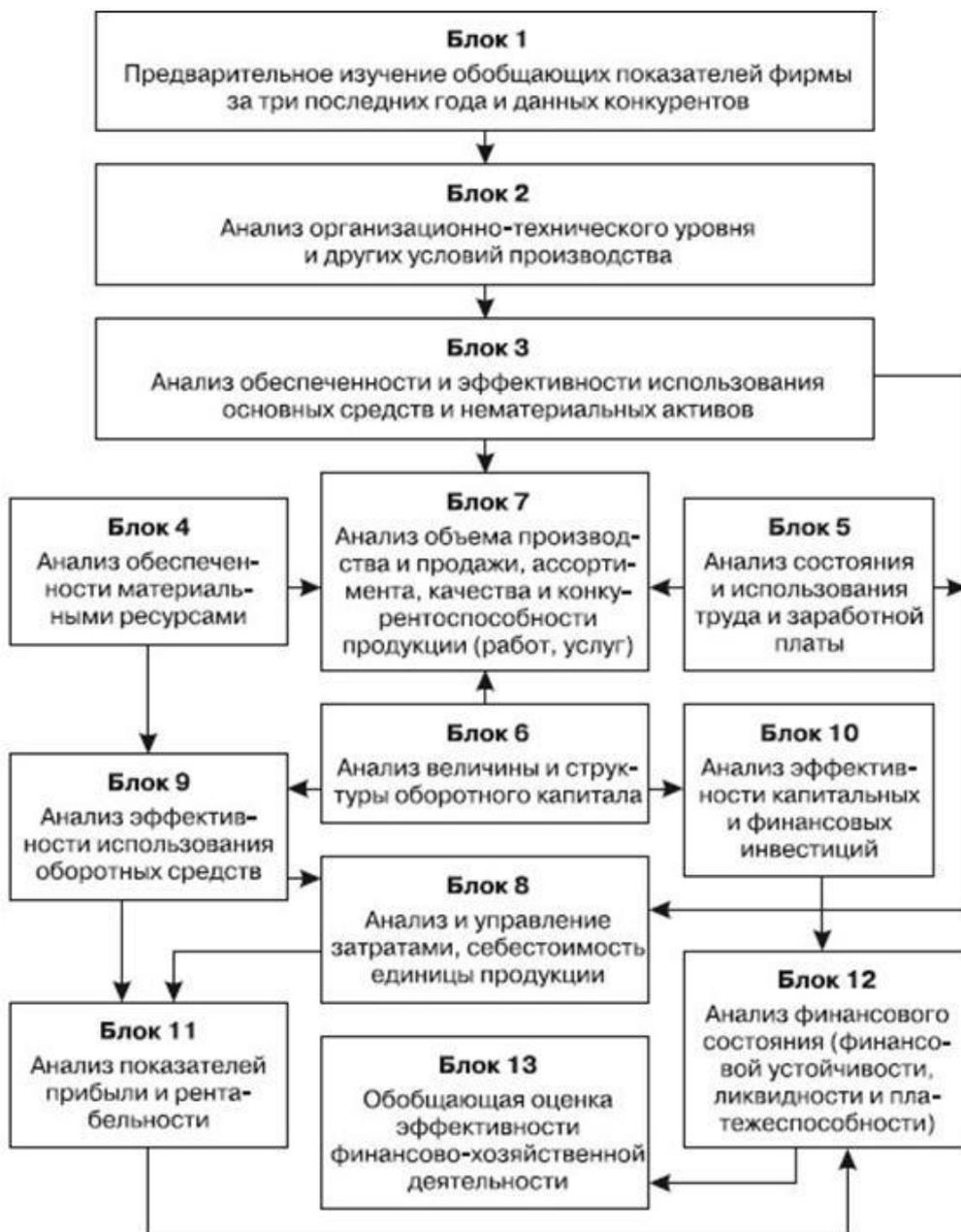


Рисунок 1.2 Формирование экономических показателей предприятия при комплексном анализе финансово-хозяйственной деятельности

Эффективность использования производственных ресурсов проявляется: 1) в объеме и качестве произведенной и проданной продукции (блок 7) (причем, чем выше качество изделия, тем, как правило, больше объем продукции, выраженной в отпускных ценах); 2) в величине потребления или затрат ресурсов (блок 8), т.е. в себестоимости продукции; 3) в величине примененных ресурсов (блок 6 и 9), т.е. авансированных для хозяйственной деятельности основных и оборотных фондов.

Сопоставление показателей объема продукции и себестоимости характеризуют величину прибыли и рентабельность продукции (блок 11), а также затраты на 1 руб. товарной продукции. Сопоставление показателей объема продукции и величины авансированных основных и оборотных средств характеризуют воспроизводство и оборачиваемость всего капитала (блок 9), т.е. фондоотдачу основных производственных средств (фондов) и оборачиваемость оборотных средств. Полученные показатели, в свою очередь, в совокупности определяют уровень рентабельности активов предприятий.

Анализ финансового состояния наряду с вышеперечисленными показателями позволяет сделать обобщающую характеристику финансово-хозяйственной деятельности.

Определив методику дальнейшего исследования финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия, наметим возможные пути повышения ее эффективности.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности организации, оказывающей курьерские услуги

При любом типе рыночной экономики потребители стремятся удовлетворить свои потребности путем приобретения необходимых благ. Соответственно, производители, чтобы предоставить необходимые блага на рынок, должны соединить разные виды производственных ресурсов:

- в нужном объеме;
- в нужном месте;
- в нужный момент времени;
- в едином технологическом процессе.

Таким образом, производство благ требует координации, которая может

осуществляться посредством создания фирмы, объединяющей усилия многих людей [24, с. 131].

В мире экономики в основе выбора всегда лежит рациональность, т.е. стремление при имеющихся ресурсах получить максимальный результат. Это обеспечивается путем:

- 1) снижения фирмой транзакционных (организационно-договорных) затрат;
- 2) получения выгод от разделения труда на основе его кооперации;
- 3) получения выгод за счет укрупнения масштабов деятельности.

Транзакционные издержки (*Transaction costs*) – это издержки, которые относятся не к производству продукции непосредственно (расходы на сырье, заработную плату, материалы, транспортировку и пр.), а с сопутствующими этому производству косвенными затратами на сбор и поиск всей необходимой для деятельности информации, заключение различных сделок, контрактов, договоров и пр.

Данный термин был впервые введен американским экономистом Р.Коузом в своем труде «Природа фирмы» в 1937 г., впоследствии ставшего лауреатом Нобелевской премии по экономике именно за изучение транзакционных издержек в 1991 году.

Существует несколько видов транзакционных издержек. Перечислим важнейшие из них.

Издержки поиска информации. Имеются в виду, прежде всего издержки, связанные с поиском контрагентов хозяйственных и прочих сделок, а также поиск максимально выгодных условий, в отношении цены, купли-продажи.

Издержки заключения хозяйственного договора (контракта). Чтобы заключить необходимое соглашение между сторонами, требуются затраты денег и времени.

Издержки измерения. Все блага обладают различными свойствами, которые приносят пользу их обладателю. Перед покупкой оценивается качество товара с целью определить соответствие цены. Издержки измерения затрудняют покупку для тех, кто не обладает знаниями о товаре. Минимизирует издержки измерения такое свойство как торговая марка (бренд) какой-либо известной фирмы, но в данном

случае никто не застрахован от подделки. Также издержки измерения связаны с покупкой измерительной аппаратуры (калькуляторы, весы, дозиметры, кассовые аппараты и пр.).

Издержки оппортунистического поведения. Т.е. издержки связанные с нечестностью и обманом, сокрытием информации, с которыми могут столкнуться экономические агенты в своей деятельности. Например, выявление наказания нечестного контрагента, нарушающего условия договора, влечет за собой немалые издержки. Затраты требуются и для того, чтобы защитить себя от подобного оппортунистического поведения. Например, в обменных пунктах валют и кассах многих финансово-кредитных учреждений стоят специальные приборы выявления поддельных банкнот.

Транзакционные издержки пронизывают всю сферу хозяйственной жизни общества. Р. Коуз утверждал, что если вдруг будут отсутствовать все перечисленные выше виды транзакционных издержек, то ничего не может помешать совершению сделок (транзакций) и в итоге вечность будет прожита за считанные доли секунды. Обменные операции происходили бы мгновенно, потому что на поиск той или иной информации не затрачивалось бы ни малейшей доли ресурсов [40].

Кооперация труда — это форма организации трудовой деятельности, при которой значительное число людей совместно участвуют в одном и том же процессе труда или в разных, но связанных между собой процессах.

Кооперация труда является всеобщей формой экономических отношений, поскольку всегда и везде используется независимо от господствующего общественного строя.

По сравнению с трудом отдельного работника кооперация труда обладает рядом преимуществ:

- во-первых, соединение созидательной деятельности является проверенным веками средством повышения эффективности (результативности) производства;
- во-вторых, она порождает мощную производительную силу кол-

- лективного труда, которая способна быстро выполнить работу, непосильную для одного человека;
- в-третьих, при совместной деятельности множества людей относительно (в расчете на единицу продукции) уменьшаются затраты на средства производства (лучше используются помещения, техника, сырье);
 - в-четвертых, кооперация экономит рабочее время благодаря согласованному выполнению процессов, соблюдению работниками единой трудовой дисциплины.

В хозяйственной практике важно подсчитывать экономический эффект изменения масштабов (размеров) кооперации труда. Этот эффект может быть положительным, если при увеличении количества применяемых факторов производства в той же или большей пропорции растет объем выпуска продукции. И, наоборот, результативность снижается, когда с умножением количества используемых ресурсов прирост объема продукции уменьшается.

Как свидетельствует хозяйственная практика, в XX в. основными факторами роста экономики были развитие массового производства и повышение эффекта его укрупнения. Выгоды современного крупного производства связаны с применением сложных и очень дорогих машинных комплексов. По мере укрупнения предприятий сокращаются затраты на единицу продукции, связанные с проектированием, конструированием и разработкой изделий. Увеличение размеров производства создает дополнительные возможности для создания побочных продуктов. Например, большой мясокомбинат изготавливает клей, лекарственные препараты и множество других продуктов из тех отходов основных цехов, которые не перерабатываются на мелких заводах.

Экономический эффект от изменения масштабов кооперации труда зависит от множества условий: характера и мощности оборудования, технологии производства, расстояния предприятия от источников сырья, энергии, потребителей готовой продукции и иных технических, организационных и социально-экономических факторов. Разумеется, с изменением этих условий эффективность укрупнения производства может как возрастать, так и уменьшаться. Более того, неограниченное

увеличение масштабов предприятий может стать тормозом для экономии хозяйственных затрат.

При этом важно учитывать степень специализации предприятий (ограничение их деятельности изготовлением определенных изделий и деталей). Практика в нашей стране показала, что изготовление одних и тех же деталей на крупных машиностроительных заводах, выпускающих разнообразную продукцию, требует в 5—10 раз больше труда и денежных средств и в 1,5—2 раза больше металла, чем на предприятиях с массовым специализированным производством [41].

В связи с этим важно различать два вида кооперации труда. Первый — простая кооперация, в которой нет разделения труда и все работники выполняют одинаковые операции (например, бригады землекопов, лесорубов, грузчиков и т.п.). Вторым видом является сложная кооперация, где совместно трудятся люди разных профессий и специальностей. В последнем случае удваивается экономический эффект — и от кооперации, и от разделения труда. Кооперация труда повышает его эффективность за счет ряда факторов: за счет качественно новой производительной силы совместного труда, экономии средств производства, сокращения потерь рабочего времени, соревновательности работников и др.

Чтобы проанализировать и оценить последствия увеличения масштаба деятельности организации, в экономике используется такое понятие как «эффект масштаба» [27, с.91].

Отдача от масштаба может быть:

- 1) постоянная — в случае, когда коэффициент увеличения объема выпуска продукции (работ, услуг) равен коэффициенту увеличения применяемых ресурсов;
- 2) убывающая — в случае, когда выпуск увеличивается медленнее, чем применяемые ресурсы;
- 3) возрастающая — если выпуск увеличится в большей степени, чем увеличены ресурсы.

Если первоначальное соотношение между выпуском и применяемыми ресурсами представить в виде функции:

$$Q_0 = f(K, L), \quad (1.2)$$

где K – капитал,

L – труд,

то новый объем производства при увеличении применяемых ресурсов в k раз можно представить:

$$Q_1 = f(k \times K, k \times L), \quad (1.3)$$

а отдачу от масштаба можно выразить следующим образом:

- 1) постоянная отдача от масштаба – это $Q_1 = k \times Q_0$
- 2) убывающая отдача от масштаба – это $Q_1 < k \times Q_0$
- 3) возрастающая отдача от масштаба – это $Q_1 > k \times Q_0$

Графически эффект отдачи от масштаба представлен на рисунке 1.3.

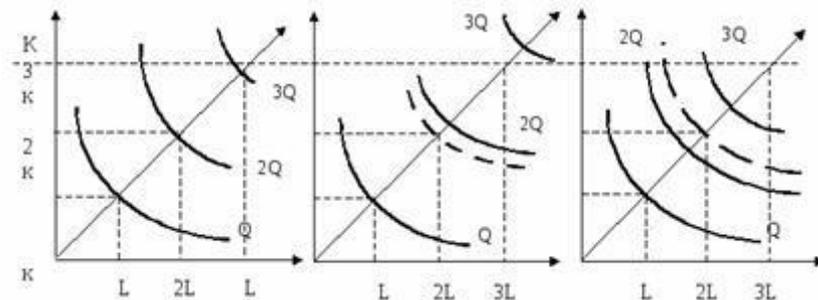


Рисунок 1.3 Эффект отдачи от масштаба (слева направо – постоянная отдача, убывающая, возрастающая)

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации, оказывающей услуги, напрямую зависит от качества этих услуг, которое определяется мерой соответствия услуг условиям и требованиям:

1. Запросов потребителей;

2. Стандартов;
3. Договоров;
4. Контрактов.

Качество услуги имеет специфические особенности и складывается из следующих составляющих (рисунок 1.4).

Понятие «качество услуги», «качество обслуживания» существенно отличается от сферы производства, т.к. помимо качества средств и предметов труда, профессионализма работников, необходимо учитывать сроки и формы предоставления услуги, культуру обслуживания.

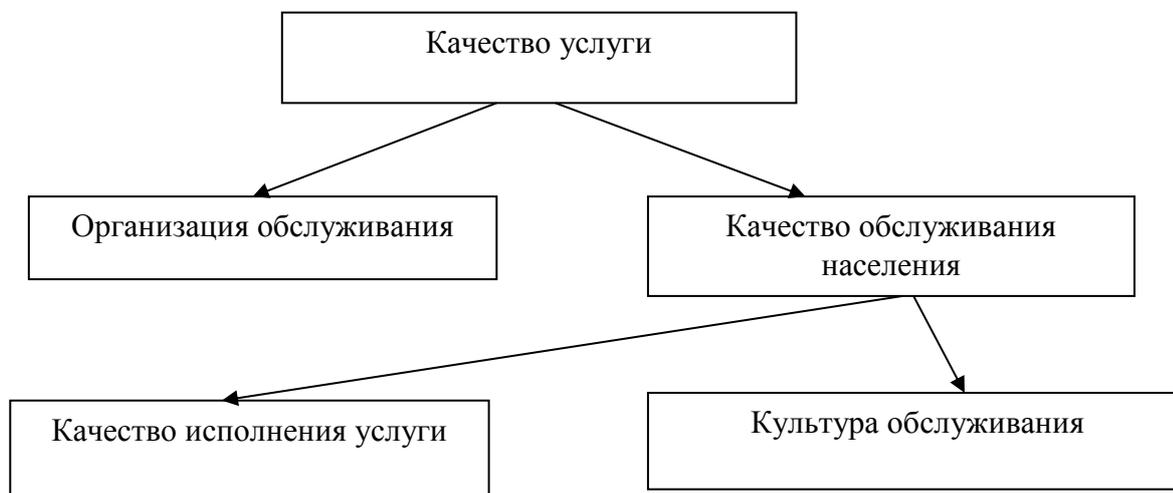


Рисунок 1.4 Составляющие качества услуги

Качество услуги – совокупность свойств, определяющих пригодность удовлетворять индивидуальные потребности конкретного потребителя [17, с. 13].

Качество услуги зависит от:

- уровня развития науки и техники;
- прогрессивности применяемой технологии;
- организации труда и производства;
- квалификации кадров.

Управление качеством услуг в организации включает следующее:

1. Цели и задачи в области обеспечения и повышения качества должны находиться в центре экономической политики каждого из предприятий, конкретно это:

- Удовлетворение запросов и требований потребителей;
- Достижение ожидаемого потребителем качества (с учетом цены) с минимальными издержками;
- Оказание услуг потребителям в установленные сроки.

2. В качестве основного критерия следует использовать удовлетворение потребителей;

3. Использование системного подхода к управлению качеством;

4. При оказании услуг высокого качества использовать соответствующие средства труда;

5. Непрерывное и систематическое обучение, профессиональная подготовка высококвалифицированных кадров;

6. Постоянная добросовестная творческая работа всех сотрудников по повышению, обеспечению и улучшению качества;

7. Создание атмосферы заботы и уважения к работникам любой должности, внимания к их нуждам, запросам, быту.

В процессе управления качеством используют четыре группы методов [17, с. 21]:

1) Экономические методы – создание экономических условий, побуждающих коллектив предприятия изучать запросы потребителей, оказывать услуги, удовлетворяющие эти потребности и запросы. К числу экономических методов относят правила ценообразования, условия кредитования, санкции за несоблюдение требований стандартов, правила возмещения экономического ущерба потребителю за оказание некачественной услуги;

2) Методы материального стимулирования, предусматривающие поощрение работников за оказание качественной услуги;

3) Организационно-распорядительные методы – требование соблюдения директив, приказов, указаний руководителя организации, нормативной документации;

4) Воспитательные методы, влияющие на настроение персонала, побуждение к высококачественному труду (моральное поощрение, престиж фирмы и т.п.).

На качество услуг оказывают влияние различные факторы. В обобщенном виде можно выделить две группы факторов: объективные (внедрение НТП, уровень стандартизации, бесперебойная работа оборудования, дизайн и прочие) и субъективные (квалификация персонала, культура труда, санитарно-гигиенические условия, психо-физические условия труда и др.).

Выявленные в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности резервы и сформированные на его основе управленческие решения способствуют повышению показателей эффективности использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов, росту показателей объемов продаж, прибыли, улучшению финансового состояния организации.

Далее перейдем к непосредственному анализу финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК-Мск».

2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СДЭК-МСК»

2.1 Характеристика финансово-хозяйственной деятельности организации

Общество с ограниченной ответственностью «Служба Доставка Экспресс Курьер-Мск» (далее – ООО «СДЭК-Мск») зарегистрировано по адресу г. Москва, ул. Авиамоторная, д. 67/8, к. 1, 111024. Генеральный директор ООО «СДЭК-Мск» - Гольдорт Леонид Яковлевич. Основным видом деятельности компании является деятельность курьерская. Размер уставного капитала 10 000 руб. Организация действует с 30.12.2008. Л.Я. Гольдорт, по данным ФНС, является учредителем нескольких компаний. Доля в ООО «СДЭК-МСК» 5 600 руб. Второй учредитель – В.В. Пиксаев, доля 4 400 руб. Дата постановки на учёт в налоговом органе 30 декабря 2008 г. Налоговый орган ИФНС Федеральной налоговой службы №22 по г. Москве.

Деятельность ООО «СДЭК-Мск» лицензирована. Лицензия №105106 1, дата лицензии 13 ноября 2012 г. Вид лицензируемой деятельности – услуги почтовой связи. Наименование лицензирующего органа «Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций». Вид деятельности по ОКВЭД (основной вид деятельности) 53.20.3 «Деятельность курьерская».

Основными видами деятельности Общества являются: курьерская деятельность; организация перевозок грузов; транспортная обработка грузов и хранение; хранение и складирование; предоставление посреднических услуг; прочая оптовая торговля; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления; предоставление прочих видов услуг.

Общество вправе заниматься и другими видами деятельности, не запрещенными действующим законодательством РФ, осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством РФ.

ООО «СДЭК-Мск» является самым крупным по выручке филиалом компании ЗАО «СДЭК» в г. Москве (рисунок 2.1).

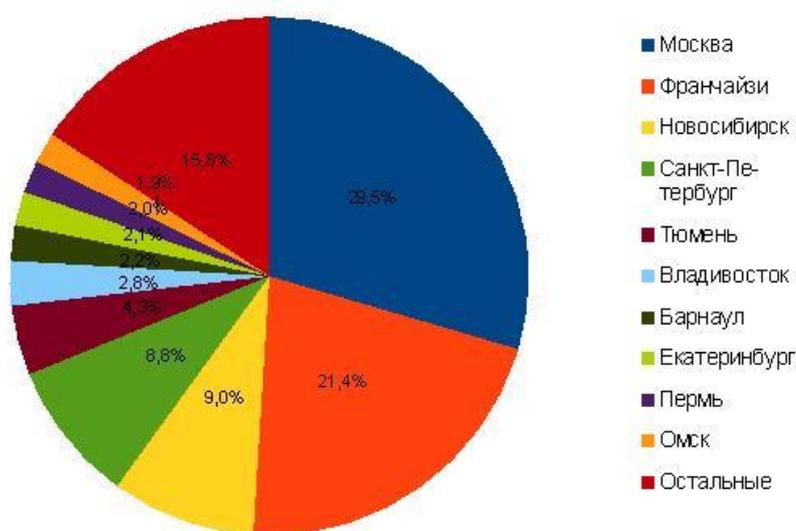


Рисунок 2.1 Доля выручки ООО «СДЭК-Мск» в группе компаний СДЭК в 2015 году

Головная организация – служба доставки «Экспресс-курьер» (далее - ЗАО «СДЭК», СДЭК) была образована 25 февраля 2000 г. в Новосибирске. Первоначально целью компании было освоение Сибирского региона и Дальнего Востока: экспресс-доставка документов и грузов осуществлялась в самые короткие сроки и по самым низким ценам. Наладив доставку в восточной части страны, в 2001 году было решено расширять географию доставки. Был открыт первый региональный офис в Москве, что позволило значительно увеличить количество направлений и привлечь крупных клиентов. Развивается сеть представительств компании по всей стране, что позволяет осуществлять доставку документов и грузов

в разные регионы России. На сегодняшний день у компании есть филиалы и представительства на всей территории страны, экспресс-доставка документов и грузов осуществляется не только по всей России, но и за рубежом.

Используются современные услуги: оформление виз, СМС-уведомление о доставке, заполнение и распечатка накладных на сайте в личном кабинете (заказ online), оплата услуг с помощью банковских карт онлайн и через платежную систему ЯндексДеньги. В 2011 году введен комплекс услуг для интернет-магазинов – это «Посылка» и «Возврат товаров». Услуга «Посылка» - это услуга экономичной доставки товаров по России для компаний, осуществляющих дистанционную торговлю. Услуга «Возврат товаров» - это услуга, предполагающая, экономичный способ возврата не востребовавшего товара.

В 2013 Компания СДЭК открыла 47 подразделений, работающих в условиях франшизы. На данный момент Компания насчитывает более 115 офисов франчайзи, как в России, так и за рубежом. 2014 год для СДЭК было открыто первое представительство компании в Пекине. Также в 2014 году Компания СДЭК открыла 80 подразделений, работающих в условиях франшизы. СДЭК еще больше укрепился в Республике Казахстан, и, помимо этого, открыл первый офис в Республике Беларусь, который обосновался в Минске.

Франшиза СДЭК получила мировое признание - проект вошел в пятерку самых успешных франшиз по версии русской редакции авторитетного издания Forbes. Франшиза компании СДЭК предусматривает следующие условия.

Франшиза: Компания СДЭК. Вид бизнеса: Экспресс-доставка документов и грузов по РФ и по миру. Паушальный взнос: 150 000 руб. Роялти: 10 % (с седьмого месяца). Объем инвестиций: от 200 000. Офис франчайзера: Новосибирск. Франчайзи получает: торговую марку «СДЭК», консультации на всех этапах запуска, сопровождение бизнеса в течение всего срока договора, возможность использования всей сети представительств компании СДЭК для расширения

Клиентской базы; возможность использования уникальной ERP и CRM системой; бесплатное обучение персонала; централизованная рекламная поддержка.

Требования к франчайзи: наличие необходимых инвестиционных и оборотных средств; обязательства работать по процедурам и стандартам, принятым в СДЭК; ориентация на долгосрочные партнерские отношения; развитие и продвижение бренда СДЭК в своем регионе.

В течение всего 2015 года СДЭК продолжал совершенствовать свои логистические схемы, что позволило по 1500 направлениям осуществлять доставку в течение суток, а по 10500 направлениям - в течение 48 часов.

Организации – конкуренты ООО «СДЭК-Мск» в г. Москве:

1. ООО «Биорг Сервис», 117105, город Москва, Варшавское шоссе, дом 35 строение 1, этаж 1 ком 80, ОГРН: 1167746116097, ИНН: 7724351373.
2. ООО «Литера-Экспресс», 119454, город Москва, проспект Вернадского, дом 60 корпус 1, пом V ком 2, ОГРН: 5167746151480, ИНН: 9729030377.
3. ООО «Московский Курьер», 115191, город Москва, Рощинская 2-я улица, дом 4, офис 503, ОГРН:1167746407685, ИНН: 7725315106.
4. АО «Почтомат», 123022, город Москва, улица Декабрьская Б., дом 3 строение 2, ОГРН: 1107746834095, ИНН: 7717684580.
5. ООО «Мигом», 121087, город Москва, проезд Береговой, дом 7 корпус 1, офис 1, ОГРН: 1157746561631, ИНН: 7730176659.

Деятельность ООО «СДЭК–Мск» регулируются следующими нормативными документами. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях содержит перечень административных наказаний при обмане потребителей (ст. 14.7), при оказании населению услуг ненадлежащего качества или с нарушением санитарных правил (ст. 14.4). Гражданский кодекс Российской Федерации, в частности первая часть, содержит положения о вещных правах, правах собственности и обязательственных правах юридических лиц и граждан. Часть вторая регулирует отдельные виды обязательств, в частности, поставку товаров

ненадлежащего качества, обязательства вследствие причиненного вреда из-за недостатков, имеющихся у товаров, работ, услуг.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке (Приложение 2). Во главе ЗАО «СДЭК» генеральный директор, ему подчиняются коммерческий директор, финансовый директор, директор по логистике, директор по персоналу, замдиректора по развитию, руководитель отдела автоматизации, начальник юридического отдела, а также исполнительные директора филиалов в городах: Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Омске, Нижнем Новгороде, Волгограде, Воронеже, Самаре, Краснодаре, Челябинске, Тюмени, Уфе, Красноярске, Владивостоке, Хабаровске, Барнауле, Екатеринбурге, Перми, Томске, Ростове-на-Дону.

Во главе ООО «СДЭК-Мск» исполнительный директор филиала. В его непосредственном подчинении:

1. Руководитель отдела развития московского филиала. В подчинении – менеджер по продажам;
2. Руководитель отдела по работе с клиентами московского филиала. В подчинении: менеджер по работе с клиентами; менеджер по трейдингу (отслеживание места нахождения посылки); оператор;
3. Руководитель отдела логистики московского филиала. В подчинении: менеджер по авиаперевозкам; менеджер по наземному транспорту; оператор; кладовщик; курьер-водитель;
4. Руководитель отдела доставки московского филиала. В подчинении: менеджер; курьер; пеший курьер;
5. Главный бухгалтер московского филиала. В подчинении: бухгалтер; бухгалтер-кассир;
6. Менеджер по персоналу;
7. Системный администратор;
8. Уборщик.

Отдел главного бухгалтера функционирует на основании должностных инструкций. Главный бухгалтер ООО «СДЭК-Мск» также как и главный бухгалтер ЗАО «СДЭК» несет ответственность за организацию учетного процесса, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности, контролирует сохранность имущества, выполнение обязательств. Бухгалтер-кассир осуществляет расчеты с региональными офисами, клиентами филиала, отслеживает и учитывает движение денежных средств за услуги доставки. Учет ведется в соответствии с требованиями российского бухгалтерского законодательства.

ООО «СДЭК-Мск» работает с организациями путем осуществления услуг по агентским договорам с участием курьерской службы в расчетах. По условиям агентского договора ООО «СДЭК-Мск» выступает «Исполнителем», а интернет-магазины (принципалы) «Клиентами». В связи с этим возникают особенности учета отправок, отраженные в таблице 2.1.

Таблица 2.1–Учет расчетов с принципалом в ООО «СДЭК-Мск»

№ п/п	Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
1	Отражено за балансом имущество, поступившее от принципала	004	
2	Получены деньги от реализации товара покупателям	51, 50	62
3	Отражена продажа товара агентом (ООО «СДЭК-Мск»)	62	76 ссч. «Расчеты с принципалом»
4	Имущество, проданное покупателю, списано с забалансового учета		004
5	Начислено агентское вознаграждение	76 ссч. «Расчеты с принципалом»	90 ссч.1 «Выручка»
6	Начислен НДС с агентского вознаграждения	90ссч. 3 «НДС»	68
7	Списаны затраты агента	90 ссч. 2 «Себестоимость продаж»	26
8	Перечислена стоимость реализованного товара принципалу за вычетом вознаграждения агента	76 ссч. «Расчеты с принципалом»	51

Последняя запись в таблице 2.1 может меняться в зависимости от способа оплаты, установленного в договоре. Оплата услуг производится:

- Вариант 1: Клиентом в течение 3-х банковских дней с момента выставления Исполнителем акта/счета, путем безналичного перечисления денежных средств на платежные реквизиты Исполнителя либо внесения наличных денежных средств в кассу Исполнителя;
- Вариант 2: Получателем в момент доставки Отправления.
- Вариант 3 (для интернет-магазинов): удерживается Исполнителем при переводе денежных средств Клиенту за Отправления, вручаемые Получателям.

Стандартные акты/счета выставляются в первый рабочий день недели, следующей за отчетной. Помесячные акты / счета выставляются в первый рабочий день месяца, следующего за отчетным.

Перечень бухгалтерской (финансовой) отчетности предоставляемой ООО «СДЭК-Мск» по итогам 2015 года: Бухгалтерский баланс; Отчет о финансовых результатах; Отчет об изменениях капитала; Расшифровки к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность предоставляется в Инспекцию ФНС №22 по г. Москве до 31 марта года, следующего за отчетным. Сведения о средней численности за год представляются по форме КНД 1110018.

Используя вышеперечисленные формы отчетности (Приложение 3, 4), рассчитаем основные показатели деятельности ООО «СДЭК-Мск» (таблица 2.2). Результаты анализа основных показателей ООО «СДЭК-Мск» показали следующее.

В 2014 году по сравнению с 2013 произошло сокращение денежных средств в распоряжении предприятия (почти на 30%), при этом почти на 20 млн. руб. выросли остатки запасов (ранее их не было). Обращает на себя внимание почти 100% прирост остатков кредиторской задолженности, что связано с переходом на наложенный платеж. Кроме того, существенно увеличилась дебиторская задолженность. В 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло благоприятное изменение следующих показателей: рост стоимости основных производственных фондов, запасов, существенное увеличение остатков денежных средств, сокращение себестоимости продаж и в итоге рост прибыли от продаж и чистой прибыли. Это

произошло по причине сотрудничества с зарубежными компаниями, привлечения крупных интернет-магазинов.

Динамика других показателей обращает на себя внимание как неблагоприятная – это снижение выручки от продаж, более чем двукратный рост кредиторской задолженности, рост себестоимости продаж. Последнее связано в том числе с введением новых контролирующих отделов и новой должности кредитного контролера, который следит за подразделениями осуществляющими перевод наложенного платежа.

Таблица 2.2 – Техничко-экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК-Мск»

№	Показатели	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение		Темп изменения, %	
					2014-2013	2015-2014	2014/2013	2015/2014
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	-	-	1635	-	1635	-	-
2	Среднесписочная численность работников, чел.	101	110	120	9	10	108,9	109,1
3	Фонд оплаты труда, тыс. руб.	51286	63580	69434	12294	5854	124,0	109,21
4	Среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	42315	48167	48218	5852	51	113,8	100,1
5	Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.	-	19156,0	36516,0	19156	17360	-	90,62
6	Среднегодовые остатки денежных средств, тыс.руб.	4077,5	2889,5	7453,5	-1188	4564	70,86	157,95
7	Среднегодовые остатки дебиторской задолженности, тыс.руб.	50313,5	76555,0	186248,5	26241,5	109693,5	152,16	143,29
8	Среднегодовые остатки кредиторской задолженности, тыс.руб.	46319	91744,0	231792,5	45425	140048,5	192,1	252,7
9	Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	361351	648607	520057	287256	-128550	179,5	80,2
10	Себестоимость продаж, тыс. руб.	358246	645216	513151	286970	-132065	180,1	79,5
11	Прибыль от продаж, тыс. руб.	3105	3391	6906	286	3515	109,2	103,66
12	Рентабельность продаж, %	0,86	0,52	1,33	-0,34	0,81	60,5	255,8
13	Чистая прибыль, тыс. руб.	2236	2360	4046	124	1686	105,55	171,44
14	Выручка на одного работника, тыс. руб.	3577,7	5896,4	4333,8	2318,7	-1562,6	164,8	73,5

В целом, по данным таблицы 2.2, финансово-хозяйственную деятельность ООО «СДЭК-Мск» можно охарактеризовать как удовлетворительную. Далее перейдем к более подробному анализу показателей финансово-хозяйственной деятельности.

2.2 Анализ структуры баланса, платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «СДЭК-Мск»

Первой стадией комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации является чтение ее бухгалтерской (финансовой) отчетности, в процессе которого формируется первоначальное мнение аналитика о деятельности организации. Источником анализа служит годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность за период 2013-2015 гг. (Приложение 3, 4). Визуальная оценка баланса и отчета о финансовых результатах ООО «СДЭК-Мск» (таблица 2.3) показала рост внеоборотных активов за счет появления основных средств, а также рост запасов при одновременном уменьшении денежных средств и росте краткосрочных кредитов и займов, что свидетельствует о приобретении активов за счет собственных средств организации с привлечением краткосрочных источников финансирования.

Рост дебиторской и кредиторской задолженности связан с использованием особых условий партнерских отношений с поставщиками и покупателями – это наложенный платеж, который отражается как дебиторская задолженность в активе баланса и, одновременно как кредиторская задолженность – в пассиве до тех пор пока не произойдут все расчеты и эта величина не будет списана с баланса ООО «СДЭК-Мск». Одновременное увеличение суммы выручки от продаж и всех

показателей прибыли свидетельствует об эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК-Мск».

Таблица 2.3 – Результаты чтения бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «СДЭК-Мск» за период 2013-2015 гг.

Показатель	Визуальная оценка	Показатель	Визуальная оценка
Внеоборотные активы	Рост	Выручка от продаж	Рост
Запасы	Рост	Себестоимость продаж	Рост
Уставный капитал	Без изменения	Прибыль от продаж	Рост
Краткосрочные займы	Рост	Чистая прибыль	Рост
Дебиторская задолженность	Рост	Кредиторская задолженность	Рост

Дальнейший анализ позволит уточнить первоначальную оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия и выявить причины динамики показателей.

Анализ динамики и структуры хозяйственных средств предприятия представлен в таблице 2.4. По результатам анализа динамики и структуры активов ООО «СДЭК-Мск», на протяжении всего периода исследования наблюдается четырехкратный рост общей величины активов. Наибольший прирост наблюдался в 2015 году по оборотным активам за счет прироста дебиторской задолженности (+250821 тыс. руб.). Она же занимает наибольший удельный вес в структуре активов, что связано со спецификой деятельности организации.

По данным расшифровок к балансу, в составе дебиторской задолженности около 25%- задолженность поставщиков и подрядчиков, 70% - долги покупателей и заказчиков и около 5% - налоги и сборы.

Таблица 2.4 – Анализ динамики и структуры активов за 2013-2015 гг.

Показатель	2013		2014		2015		Изменение показателя, тыс. руб.		Изменение удельного веса, п.п.	
	тыс. руб.	уд.вес %	тыс. руб.	уд.вес %	тыс. руб.	уд.вес %	2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	-	-	-	-	3270	0,8	-	3270	-	0,8
в т.ч. основные средства	-	-	-	-	3270	0,8	-	3270	-	0,8
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	93449	100	110779	100	399164	99,2	17330	288385	-	-0,8
в т.ч. запасы	-	-	38312	34,6	34720	8,6	38312	-3592	34,6	-26
НДС	-	-	568	0,5	-	-	568	-568	0,5	-0,5
дебиторская задолженность	92272	98,7	60838	54,9	311659	77,4	-31434	250821	-43,8	22,5
финансовые вложения	-	-	6459	5,8	42148	10,5	6459	35689	5,8	4,7
денежные средства и эквиваленты	1177	1,3	4602	4,2	10305	2,60	3425	5703	2,9	-1,6
прочие оборот. активы	-	-	-	-	332	0,1	-	332	-	0,1
ИТОГО	93449	100	110779	100	402434	100	17330	291655	x	x

Величина основных средств не велика – всего 3270 тыс. руб. (удельный вес в активах менее 1%). Основные средства появились в балансе ООО «СДЭК-Мск» лишь в 2015 году. Это связано с расширением автопарка для работы курьеров.

Состав дебиторской задолженности ООО «СДЭК-Мск» в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ состава и структуры дебиторской задолженности ООО «СДЭК-Мск» на конец 2015 года

Показатель	Величина показателя	
	тыс. руб.	уд. вес, %
Дебиторская задолженность	311659	100
в том числе:		

1. Поставщики и подрядчики, в т.ч.:	77603	24,9
ООО «Хэдхантер»	24580	7,9
ООО «Презентсервис»	21300	6,8
ООО «Евростудио»	16234	5,2
ООО «Ай Контекст»	4320	1,4
ООО «Прессфид»	5960	1,9
ООО «Симпл Медиа»	3623	1,2
другие поставщики	1586	0,5
2. Покупатели и заказчики, в т.ч.:	218614	70,0
Безналоговая зона международной торговли на Российской границе	121353	38,7
ООО «КИТ» (транспортная компания)	22812	7,3
ООО «Теннис склад» (интернет-магазин)	12060	3,9
Интернет магазин кед Palladium	13228	4,2
ООО «ИНБ Логистика» (услуги почтовой связи)	7730	2,5
ООО «Имидж Парфюм» (интернет-магазин)	5826	1,9
ООО «ГеоДомТрейдинг» (интернет-магазин)	4270	1,4
ООО «Мобител» (интернет-магазин)	2432	0,8
ООО «Фотосклад» (интернет-магазин)	16292	5,2
другие покупатели	12611	4,1

В структуре дебиторской задолженности поставщиков ООО «СДЭК-Мск» наибольший удельный вес приходится на двух поставщиков – это ООО «Хэдхантер», оказывающий услуги интернет-рекрутинга и ООО «Презентсервис», занимающийся рекламной деятельностью.

Из состава покупателей и заказчиков наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность зоны свободной торговли Суйфэньхэ – крупнейшей зоны на китайско-российской границе. На ее долю приходится 38,7% дебиторской задолженности ООО «СДЭК-Мск».

Оценка динамики и структуры источников средств предприятия представлена в таблице 2.6.

Нераспределенная прибыль ООО «СДЭК-Мск» растет на протяжении всего периода исследования. В составе источников средств у предприятия отсутствуют долгосрочные обязательства, а краткосрочные заемные средства возникли в сумме 22472 тыс. руб. лишь в 2015 году. Тем не менее, Общество не является финансово независимым от привлеченных источников, т.к. удельный вес кредиторской задолженности на протяжении трех лет составляет около 90%. В ее составе, согласно расшифровкам к бухгалтерскому балансу: около 35% - задолженность перед поставщиками и подрядчиками, около 63% - задолженность прочим кредиторам (не организованная система контроля за переводом наложенного платежа подразделений).

Задолженность прочим кредиторам возникает в связи с использованием наложенного платежа при оплате отправок клиентами ООО «СДЭК-Мск». Согласно условиям агентских договоров, заключаемых Обществом, перечисление на счет клиента денежных средств, поступивших от получателей по наличному расчету, производится ежедневно в рабочие дни.

Таблица 2.6 – Анализ динамики и структуры источников средств ООО «СДЭК-Мск» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013		2014		2015		Изменение показателя, тыс. руб.		Изменение удельного веса, п.п.	
	тыс. руб.	удвес, %	тыс. руб.	удвес, %	тыс. руб.	удвес, %	2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, в т.ч.	9190	9,9	11550	10,5	15606	3,9	2360	4056	0,6	-6,6
уставный капитал	10	0,01	10	0,01	10	0,00	-	-	-	-0,01
нераспределен. прибыль	9180	9,8	11540	10,4	15596	3,9	2360	4056	0,6	-6,5
КРАТКОСРОЧ. ОБЯЗАТ-ВА	84259	90,1	99229	89,5	386828	96,1	14970	287599	-0,6	6,6
в т.ч. заемные средства	-	-	-	-	22472	5,6	-	22472	-	5,6

кредиторская задолженность	84259	90,1	99229	89,5	364356	90,5	14970	265127	-0,6	1,0
ИТОГО ИСТОЧНИКИ	93449	100	110779	100	402434	100	17330	291655	x	x

При этом если размер поступивших от получателей по наличному расчету денежных средств не будет превышать 5000,00 рублей в месяц, исполнитель обязуется перечислять клиенту денежные средства, поступившие от получателей, один раз в месяц. Денежные средства, полученные исполнителем от получателей, но не перечисленные клиенту будут отражаться в отчетной документации за текущий отчетный период.

Таким образом, в составе кредиторской задолженности ООО «СДЭК-Мск» на конец отчетного периода числится задолженность перед клиентами за реализованный (доставленный) товар, подлежащая перечислению в следующем месяце. В составе дебиторской задолженности на конец месяца – не оплаченные счета агентского вознаграждения ООО «СДЭК-Мск».

По итогам анализа динамики и структуры активов и источников средств ООО «СДЭК-Мск» можно заключить о положительной динамике нераспределенной прибыли предприятия, денежных средств, запасов и основных средств. Наблюдается рост балансовой стоимости организации.

Результаты анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости представлены в таблице 2.7. За период исследования имели место различные типы финансовой устойчивости ООО «СДЭК-Мск».

Таблица 2.7 – Показатели финансовой устойчивости ООО «СДЭК-Мск» за 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

Показатель	2013	2014	2015	Изменение (+,-)	
				2014-2013	2015-2014
1. Собственный капитал, СК	9190	11550	15606	2360	4056
2. Внеоборотные активы, ВОА	-	-	3270	-	3270
3. Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	9190	11550	12336	2360	786
4. Общая величина запасов	-	38880	34720	38880	-4160

5. Долгосрочные пассивы	-	-	-	-	-
6. Наличие собственных и долгосрочных источников (п.3+п.5)	9190	11550	12336	2360	786
7. Краткоср. кредиты и займы	-	-	22472	-	22472
8. Общая величина основных источников формирования запасов (п.6+п.7)	9190	11550	34808	2360	23258
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств (п.3-п.4)	9190	-27330	-22384	-36520	4946
10. Излишек или недостаток собственных и долгоср. источников (п.6-п.4)	9190	-27330	-22384	-36520	4946
11. Излишек или недостаток общей величины основных источников (п.8-п.4)	9190	-27330	88	-36520	27418
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная финанс. устойчив-ть	Высокая степень финанс. зависимости	Норм. фина нс. устойчив-ть	Ухудше ние	Улучше ние

В 2013 году наблюдается абсолютная финансовая устойчивость, связанная как с отсутствием основных средств, так и с небольшой величиной запасов. В 2014 году – высокая степень финансовой зависимости – не достаточно средств для финансирования запасов. В итоге в 2015 году предприятие берет краткосрочный кредит и положение предприятия нормализуется.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «СДЭК-Мск» за период 2013-2015 гг.

Показатель	Расчет	Оптимальное значение	На конец года			Изменение (+,-)	
			2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии), коэф.	Собственный капитал / Активы	$\geq 0,5$	0,0983	0,1043	0,0388	0,0060	-0,0655
2. Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж), коэф.	Заемный капитал / Собственный капитал	$\leq 0,1$	9,2	8,6	24,8	-0,6	16,2
3. Коэффициент маневренности собственного	(Собственный капитал + Долгосрочные	0,2	1	1	0,8	-	-0,2

капитала, коэф.	обязательства – Внеоборотные активы) / Собственный капитал						
4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, коэф.	(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы) / Оборотные активы	≥0,1	0,098	0,104	0,031	0,006	-0,073

По результатам анализа, отраженным в таблице, можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент финансовой независимости, показывающий долю формирования активов за счет собственного капитала, не соответствует оптимальному значению ни в одном году, что связано с высоким удельным весом кредиторской задолженности в составе источников средств.
2. Коэффициент финансового рычага, отражающий активность организации по привлечению заемных средств, также в несколько раз больше нормы и продолжает расти – это негативная тенденция.
3. Коэффициент маневренности собственного капитала отражает долю собственного капитала, направленную на финансирование оборотных активов. По результатам исследования в 2013-2014 гг. данный коэффициент равен единице, что связано с отсутствием в балансе предприятия основных средств. В 2015 году основные средства были приобретены и, соответственно, коэффициент снизился до 0,8.
4. Величина и динамика коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами свидетельствует о формировании оборотных активов преимущественно за счет привлеченных средств.

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия оценим с помощью относительных показателей (таблица 2.9).

По результатам анализа ликвидности и платежеспособности ООО «СДЭК-Мск» можно заключить следующее:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий способность организации немедленно погасить срочные обязательства, в 2013 году не соответствует норме. Однако, динамика положительная и к 2015 году можно считать, что рекомендованное значение коэффициента достигнуто благодаря росту дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Таблица 2.9 – Показатели ликвидности и платежеспособности ООО «СДЭК-Мск» на конец 2013-2015 гг.

Показатель	Расчет	Оптимальное значение	На конец года			Изменение (+,-)	
			2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$(\text{ДС} + \text{Краткосрочные фин. вложения} + \text{Прочие оборотные активы}) / \text{КО}$	0,2-0,4	0,0140	0,1115	0,1365	0,0975	0,0250
2. Коэффициент промежуточного покрытия долгов	$(\text{ДС} + \text{Краткосрочные фин. вложения} + \text{Краткосрочная ДЗ} + \text{Прочие оборотные активы}) / \text{КО}$	0,5-1	1,1091	0,7246	0,99421	-0,3845	0,2175
3. Коэффициент текущей ликвидности	$(\text{ОА} - \text{Задолженность учредителей по взносам в УК}) / \text{КО}$	1-2	1,1091	1,1164	1,0319	0,0073	-0,0845
4. Коэффициент общей платежеспособности	$[(\text{ДС} + \text{Краткоср. фин. вложения} + 0,5 \times (\text{Краткоср. ДЗ} + \text{Прочие ОА}) + 0,3 \times (\text{Запасы} + \text{НДС}))] / \text{КО}$	≥ 1	0,5615	0,4705	0,5658	-0,091	0,0953
5. Коэффициент обеспеченности и оборотных активов собственными оборотными средствами, коэф.	$(\text{СК} + \text{ДО} - \text{ВОА}) / \text{ОА}$	$\geq 0,1$	0,0983	0,1043	0,031	0,006	-0,0733
6. Покрытие суммой ОА суммы краткосрочных обязательств, тыс. руб.	ОА-КО		9190	11550	12336	2360	786

Примечание: ДС – денежные средства, ДЗ – дебиторская задолженность, ОА – оборотные активы, КО – краткосрочные обязательства, СК – собственный капитал, ВОА – внеоборотные активы, ДО – долгосрочные обязательства, УК – уставный капитал.

2. Коэффициент промежуточного покрытия долгов и текущей ликвидности в пределах нормы.
3. Показатель покрытия суммой оборотных активов суммы краткосрочных обязательств имеет положительную динамику благодаря росту дебиторской задолженности более высокими темпами, чем кредиторской. Однако рост кредиторской задолженности любого предприятия считается неблагоприятным фактором, а дебиторская задолженность должна своевременно инкассироваться, не допуская просроченных долгов.

Для оценки долгосрочной платежеспособности необходимо оценить динамику и величину коэффициента текущей ликвидности (должен быть выше 2) и коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами (больше либо равен 1). Названные показатели в ООО «СДЭК-Мск» на конец 2015 года составляют 1,0319 и 0,031. Оба показателя ниже нормы, предприятие считается неплатежеспособным. Чтобы сделать прогноз о восстановлении платежеспособности, необходимо чтобы динамика коэффициента текущей ликвидности была положительна. В нашем случае динамика отрицательная, т.е. при таких показателях в ближайшие годы предприятие не восстановит платежеспособность.

Перейдем к анализу показателей прибыли ООО «СДЭК-Мск».

2.3 Анализ показателей прибыли и рентабельности «СДЭК-Мск»

ООО

Анализ финансовых результатов принято начинать с анализа динамики и структуры показателей отчета о финансовых результатах (таблица 2.10 и 2.11).

Таблица 2.10 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «СДЭК-Мск» за период 2013-2015 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Абсол. отклон, тыс. руб.		Темп изменения, %	
	2013	2014	2015	2014 - 2013	2015 - 2014	2014 / 2013	2015 / 2014
Выручка от реализации работ (услуг)	361351	648607	520057	287256	-128550	179,5	80,2
Себестоимость продаж	358246	645216	513151	286970	-132065	180,1	79,5
Валовая прибыль	3105	3391	6906	286	3515	109,21	203,66
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж	3105	3391	6906	286	3515	109,21	203,66
Прочие доходы	-	-	85	-	85	-	-
Прочие расходы	310	442	1813	132	1371	142,6	410,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	2795	2949	5178	154	2229	105,5	175,6
Текущий налог на прибыль	559	589	1132	30	543	105,4	192,2
Чистая прибыль	2236	2360	4046	124	1686	105,6	171,4

Все показатели прибыли ООО «СДЭК-Мск» в течение анализируемого периода растут. Что касается выручки и себестоимости продаж, то в 2014 году

наблюдался значительный рост этих показателей, причем выручка росла быстрее, чем себестоимость, получена валовая прибыль.

В 2015 году – снижение обоих показателей, причем выручка снижалась медленнее, чем себестоимость и Общество снова получило прибыль.

Изменения уровня показателей в общей величине выручки от продаж характеризуются данными таблицы 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ структуры показателей финансовых результатов ООО «СДЭК-Мск» за период 2013-2015 гг.

Наименование показателя	Значение показателя, %			Отклонение, п.п.	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
Выручка от реализации услуг	100	100	100	-	-
Себестоимость продаж	99,1	99,5	98,7	0,4	-0,8
Прибыль (убыток) от продаж	0,9	0,5	1,3	-0,4	0,8
Прочие доходы	-	-	0,02	-	0,02
Прочие расходы	0,09	0,07	0,4	-0,02	0,33
Прибыль до налогообложения	0,8	0,5	1,0	-0,3	0,5
Текущий налог на прибыль	0,2	0,1	0,2	-0,1	0,1
Чистая прибыль	0,6	0,4	0,8	-0,2	0,4

Структура отчета о финансовых результатах ООО «СДЭК-Мск» характеризуется следующими особенностями: наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость – около 99%. В итоге, доля прибыли от продаж колеблется на уровне 1% от выручки.

Прочие расходы незначительны, но совместно с налогом на прибыль снижают уровень чистой прибыли до величины ниже 1% от выручки.

Таким образом, можно заключить, что основной вид деятельности ООО «СДЭК-Мск» прибыльный, но величина прибыли настолько незначительна, что ставит под сомнение эффективность ведения бизнеса и принимаемых управленческих решений по финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Далее, используя отчет о финансовых результатах, проведем факторный анализ чистой прибыли ООО «СДЭК-Мск».

Для анализа используем балансовый метод анализа, который предполагает расчет влияния каждого фактора через абсолютное отклонение этого фактора. По данным таблицы 2.13 в 2014 году чистая прибыль выросла на 124 тыс. руб. Отрицательное влияние на величину чистой прибыли оказали все факторы, кроме выручки от продаж (она увеличилась и увеличила прибыль на 287256 тыс. руб.).

Таблица 2.12– Анализ влияния факторов на чистую прибыль ООО «СДЭК-Мск» в 2014 и 2015 гг.

Наименование показателя	Величина влияния фактора на чистую прибыль, тыс. руб.			
	2014 год		2015 год	
	тыс. руб.	знак для расчета	тыс. руб.	знак для расчета
Выручка от реализации работ (услуг)	287256	+	-128550	-
Себестоимость продаж	286970	-	-132065	+
Прочие доходы	-	-	85	+
Прочие расходы	132	-	1371	-
Налог на прибыль	30	-	543	-
Общая величина влияния факторов на чистую прибыль	124		1686	

В 2015 году общий прирост чистой прибыли составил 1686 тыс. руб. Снижение себестоимости продаж и рост прочих доходов повлияли положительно, рост прочих расходов и налога на прибыль – отрицательно.

Анализ состава и структуры планируемых и фактических результатов деятельности ООО «СДЭК-Мск» в 2015 году представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Состав и структура доходов и расходов ООО «СДЭК-Мск»

Показатели	2015 год		Процент выполнения плана, %	Удельный вес, %		Отклонение, п.п.
	план	факт		план	факт	
1. ДОХОДЫ ВСЕГО, тыс. руб.	565461	520142	91,99	100	100	X
1.1 Выручка от реализации	496290	450889	90,85	87,8	86,7	-1,1
– Количество отправок, шт.	864167	801792	92,78	-	-	-
– Средняя выручка с 1 отправки, руб.	574	562	97,91	-	-	-
1.2 Выручка городской доставки	69090	69168	100,11	12,2	13,3	1,1
1.3 Прочие доходы	81	85	104,4	0,01	0,02	0,01
2. РАСХОДЫ ВСЕГО, тыс. руб.	559335	516096	91,74	100	100	X
2.1 Расходы по перевозке	162135	103092	63,58	29,0	20,1	-8,9
– Авиаперевозчик	109668	67540	61,59	19,6	13,1	-6,5
– UPS и Топ книга	37140	24477	65,9	6,6	4,8	-1,8
– Ж/д перевозка	8715	6008	68,94	1,6	1,2	-0,4
– Автобус	2570	2000	77,8	0,5	0,4	-0,1
– Страхование и штрафы	4020	3067	76,3	0,7	0,6	-0,1
2.2 Накладные расходы	395900	430650	108,78	70,8	79,8	9,0
– Аренда помещений	85980	86321	100,4	15,4	16,8	1,4
– Интернет	1780	1730	97,19	0,3	0,3	-
– Сотовая связь	4250	3228	76,0	0,8	0,6	-0,2
– Офисные телефоны	3840	3091	80,49	0,7	0,6	-0,1
– Услуги банка	8600	8746	101,7	1,5	1,7	0,2
– Заработная плата с отчислениями	84561	90403	106,91	15,0	17,3	2,3
– Хозяйственные расходы	29400	26828	91,25	5,3	5,2	-0,1
– Комплектующие и расходные материалы для оргтехники	2353	2775	117,9	0,4	0,5	0,1
– Пломбы, упаковка	73490	96215	130,9	13,1	18,8	5,7
– Канцелярские расходы	1948	1636	84,0	0,4	0,32	-0,08
– Транспортные расходы	17412	19894	114,25	3,1	3,9	0,8
– ГСМ	26770	25082	93,7	4,8	4,9	0,1
– Пропуски, досмотр	354	574	162,2	0,1	0,1	-
– Наемный транспорт	3200	2992	93,5	0,6	0,6	-
– Командировочные расходы	12340	12540	101,6	2,2	2,4	0,2
– Прочие расходы	28022	15263	114,34	5,0	3,0	-2,0
– Реклама и маркетинг	11600	14554	125,47	2,1	2,8	0,7

2.3 Налог на прибыль	1300	1132	87,08	0,2	0,2	-
3. ПРИБЫЛЬ	6126	4046	66,05	X	X	X

По данным таблицы можно заключить о невыполнении плана по прибыли на 33,95%.

В структуре доходов наибольший удельный вес принадлежит выручке в связи с отправлениями (86,7%) и лишь 13,3% выручке городской доставки посылок.

В структуре расходов накладные расходы занимают наибольший удельный вес – 79,8%, что на 9% превышает запланированную долю. Расходы по перевозке – это 20,1% от всей величины расходов. Среди накладных расходов обращают на себя внимание наиболее весомые – это заработная плата (17,3%), арендные платежи (16,8%) и расходы на упаковочный и пломбировочный материал (18,8%). По всем вышеназванным статьям наблюдается перерасход по сравнению с запланированными величинами.

Результаты анализа показателей рентабельности представлены в Приложении 5. Все показатели рентабельности имеют положительное значение. Наиболее высокие значения показателей рентабельности около 30% - по рентабельности собственного капитала, наиболее низкие - по общей рентабельности и рентабельности продаж – не более 1%. Тем не менее в 2015 году наметилась тенденция роста по всем показателям рентабельности, кроме экономической. Темпы роста среднегодовой стоимости активов превышают темпы роста чистой прибыли, что отрицательно сказалось на показателе экономической рентабельности (-0,73 п.п.).

В заключении проведем анализ оборачиваемости оборотных средств Общества (таблица 2.14).

Таблица 2.14– Анализ оборачиваемости оборотных средств ООО «СДЭК-Мск» за период 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2014-2013	2015-2014	2014/2013	2015/2014
1. Выручка, тыс. руб.	361351	648607	520057	287256	-128550	79,5	-19,82
2. Среднегод. стоим. оборотных средств, тыс. руб.	54391	102114	254971,5	47723	152857,5	87,7	149,7
3. Оборачив-сть оборотных средств, обороты	6,64	6,35	2,04	-0,29	-4,31	-4,37	-67,87
4. Однодневная выручка, тыс. руб.	1003,8	1801,7	1444,6	797,9	-357,1	79,5	-19,82
5. Оборачиваемость в днях, дни (п.2/п.4)	54,19	56,68	176,5	2,49	119,82	4,6	211,4
6. Рентабельность продаж, коэф.	0,0086	0,0052	0,0133	-0,0034	0,0081	-39,5	155,77
7. Рентабельность оборотных средств (по чистой прибыли), коэф.	0,0411	0,0231	0,0159	-0,018	-0,0072	-43,8	-31,17
8. Рентабельность оборотных средств (по прибыли от продаж), коэф.	0,0571	0,0332	0,0271	-0,0239	-0,0061	-41,86	-18,37

Из данных таблицы видно, что оборачиваемость с каждым годом замедляется. Основная причина – рост величины оборотных средств при относительно не высоком увеличении выручки. Необходимо снижать дебиторскую задолженность.

Проанализируем факторы, которые повлияли на замедление оборачиваемости.

$$\text{Оборачиваемость в днях} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость оборотных средств}}{\text{Однодневная выручка}} \quad (2.1)$$

Из формулы видно, что на ускорение оборачиваемости повлияли две группы факторов: средняя величина оборотных средств на предприятии и однодневная выручка.

Для определения влияния факторов рассчитаем дополнительный показатель - оборачиваемость в днях при фактических средних остатках оборотных средств и однодневной выручке предыдущего года:

2014 год: $102114 / 1003,8 = 101,73$ дня.

2015 год: $254971,5 / 1801,7 = 141,52$ дня.

Определим изменение оборачиваемости под влиянием факторов:

2014 год:

$101,73 - 54,19 = 47,54$ дня – замедление оборачиваемости в результате увеличения среднегодовых остатков оборотных средств;

$56,68 - 101,73 = -45,05$ дней – ускорение оборачиваемости по причине роста однодневной выручки в 2014 году на 797,9 тыс. руб.

Общее влияние факторов $47,54 + (-45,05) = 2,49$ – замедление оборачиваемости в днях.

2015 год:

$141,52 - 56,68 = 84,84$ дня – замедление оборачиваемости в результате увеличения среднегодовых остатков оборотных средств;

$176,5 - 141,52 = 34,98$ дней – замедление оборачиваемости по причине сокращения однодневной выручки в 2015 году на -357,1 тыс. руб.

Общее влияние факторов $34,98 + 84,84 = 119,82$ – замедление оборачиваемости в днях.

При ускорении оборачиваемости высвобождаются денежные средства из оборота предприятия, при замедлении, наоборот, - вовлекаются дополнительные денежные средства.

Анализ эффективности использования оборотных средств основан на взаимосвязи между выручкой от продаж, оборачиваемостью оборотных средств и рентабельностью оборотных средств (формула Дюпона):

$$\text{Рентаоборотныхсредств} = \text{Рентабпродаж} \times \text{Оборачиваемостьоборотныхсредств} \quad (2.2)$$

В данной модели рентабельность продаж – качественный показатель, оборачиваемость оборотных активов – количественный.

Проанализируем влияние факторов методом абсолютных разниц:

2014 год:

влияние рентабельности продаж: $-0,0034 \times 6,35 = -0,0216$,

влияние количественного фактора – оборачиваемости оборотных средств: $-0,29 \times 0,0086 = -0,0025$.

Наибольшее влияние на снижение рентабельности оборотных средств оказал качественный фактор – рентабельность продаж. В результате понижения рентабельности продаж в 2014 году на 0,00,4 (почти 40%), рентабельность оборотных средств снизилась на 0,0216 (почти 38% от уровня 2013 года).

2015 год:

влияние рентабельности продаж: $0,0081 \times 2,04 = 0,0165$

влияние количественного фактора – оборачиваемости оборотных средств: $-4,31 \times 0,0052 = -0,0224$.

В 2015 году наибольшее (и отрицательное) влияние на рентабельность оборотных средств оказал фактор снижения оборачиваемости оборотных средств.

Заключение по всему периоду исследования можно сделать следующее – предприятию необходимо повышать оборачиваемость оборотных средств, прежде всего за счет сокращения дебиторской задолженности, а также повышать рентабельность продаж путем увеличения прибыли от продаж. Удельный вес расходов в выручке от продаж очень велик. Повышение цены услуг, как вариант увеличения прибыли от продаж, не возможно, т.к. существуют конкуренты ООО

«СДЭК-Мск». Следовательно, единственный способ увеличить рентабельность продаж – сократить себестоимость услуг.

Итак, исследовав финансово-хозяйственную деятельность ООО «СДЭК-Мск», можно сделать следующие выводы:

1. Организация занимается курьерской доставкой грузов по территории России и за ее пределы, имеет широкий рынок оказания своих услуг и достаточно прочные позиции.
2. Деятельность ООО «СДЭК-Мск» в 2014 году характеризовалась ростом показателей выручки и прибыли от продаж, однако наблюдался и рост себестоимости, в т.ч. в связи с введением новой должности контролера наложенных платежей. Тем не менее, в 2015 году, несмотря на снижение выручки, Общество почти в два раза увеличило показатель прибыли от продаж.
3. В течение 2013-2014 гг. на балансе Общества отсутствовали основные средства.
4. За период исследования наблюдается значительный (в несколько раз) рост дебиторской и кредиторской задолженности, что связано с введением наложенных платежей и не способностью филиалов своевременно переводить денежные средства за наложенный платеж.
5. По итогам анализа ликвидности и платежеспособности сделан вывод об отрицательной динамике коэффициента текущей ликвидности и невозможности восстановления платежеспособности ООО «СДЭК-Мск» в течение шести месяцев.
6. Все показатели рентабельности имеют положительное значение. Наиболее высокие значения показателей рентабельности около 30% - по рентабельности собственного капитала, наиболее низкие - по общей рентабельности и рентабельности продаж – не более 1%.

7. Показатели оборачиваемости оборотных средств замедлились и должны быть взяты под контроль со стороны органов управления ООО «СДЭК-Мск».

Учитывая итоги проведенного анализа, перейдем к разработке мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК-Мск».

3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СДЭК-МСК»

Несмотря на выявленные в процессе анализа недостатки в работе ООО «СДЭК-Мск», финансово-хозяйственная деятельность данной организации является достаточно эффективной, а сама организация – динамично развивающейся.

Конкурентоспособность ООО «СДЭК-Мск» подтверждают и следующие расчеты (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Анализ показателей конкурентоспособности ООО «СДЭК-Мск» за 2013-2015 гг.

№	Показатели	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение		Темп изменения, %	
					2014-2013	2015-2014	2014/2013	2015/2014
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	361351	648607	520057	287256	-128550	179,5	80,2
2	Себестоимость продаж, тыс. руб.	358246	645216	513151	286970	-132065	180,1	79,5

Коэффициент конкурентоспособности (Кк) услуг рассчитывается как отношение темпа роста выручки от продаж к темпу роста себестоимости продаж:

$$Кк = \text{Темп роста выручки} / \text{Темп роста себестоимости} \quad (3.1)$$

В 2014 году по сравнению с 2013 годом коэффициент конкурентоспособности составил: $179,5 / 180,1 = 0,997$.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом коэффициент конкурентоспособности составил: $80,2 / 79,5 = 1,0086$.

Для нашего предприятия данный коэффициент в 2015 году составил 1,0086, что хоть не на много, но больше единицы, следовательно, оказываемые услуги

конкурентоспособны. По сути, такое соотношение свидетельствует о прибыльности основного вида деятельности ООО «СДЭК-Мск», а, следовательно, о его способности и потенциале удерживать позиции на рынке курьерской деятельности.

Важным показателем деятельности организации является качество оказываемых услуг. Его повышение – одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества позволяет увеличить объемы продаж не только за счет привлечения клиентов, но и за счет повышения цен.

Миссия компании – оказывать людям и компаниям спектр услуг своевременной и гарантированной доставки, постоянно повышая уровень сервиса, внедряя новые технологии, эффективно используя внутренний потенциал и внешние ресурсы.

Ценности компании следующие:

1. Клиент – работа для удовлетворения их потребностей в качественных услугах.
2. Персонал – привлечение в компанию людей, способных проявлять инициативу и творческий подход в работе. Постоянное повышение профессионального уровня команды и высокая оценка личного вклада каждого.
3. Прибыль – обязанность работать так, чтобы каждое действие любого из сотрудников приносило прибыль компании.
4. Качество – мировой уровень качества.
5. Команда – взаимное уважение – принцип отношений в коллективе.
6. Имидж – высокая репутация компании.
7. Развитие – постоянное появление новых идей и реализацию лучших из них на практике. Постоянное совершенствование уровня сервиса с помощью разработки и внедрения новейших технологий.

Среди преимуществ работы с ООО «СДЭК-Мск»:

1. Ценовая политика. Тарифы существенно ниже, чем у зарубежных курьерских компаний, при этом качество предоставляемых услуг соответствуют современным международным требованиям логистики.

2. Гибкость - обслуживание в любом городе России.

3. Осведомленность. Клиент может отследить груз на любой стадии доставки.

4. Оперативность. После подачи клиентом заявки, подъедет курьер и груз будет отправлен в этот же день.

5. Развитая сеть собственных представительств. Более 300 подразделений и представительств компании ЗАО «СДЭК» в городах России позволяют контролировать прохождение грузов на всех этапах, существенно сокращать сроки, выбирать надежные, неоднократно проверенные маршруты доставки во все населенные пункты страны.

6. Возможность оплаты заказа как отправителем, так и получателем.

7. Специальная упаковка – бесплатная фирменная упаковка для отправок: картонный конверт для документов, деловых бумаг и т.п. максимальным размером 270 на 350 мм; пластиковый пакет повышенной прочности для отправок максимальным размером 370 на 410 мм. Кроме бесплатной упаковки предлагается фирменная коробка или производится обрешетка груза

8. Подтверждение о доставке. Каждый заказ клиента можно отследить по номеру накладной на текущий момент. После выполнения заказа каждый клиент информируется об этом в удобной для него форме.

9. Выполнение нестандартных заказов. Каждый нестандартный заказ рассматривается в индивидуальном порядке с целью выполнения.

10. Удобный вызов курьера. Вызвать курьера можно: по телефону единой справочной службы (звонок бесплатный); путем заказа на сайте; путем заказа по электронной почте; заказав звонок специалиста.

Тем не менее, несмотря на широкий и продуманный ассортимент услуг компании, в деятельности возникают не приятные моменты, связанные с поступлением претензий от клиентов (таблица 3.2). Опрошено 40 из 63 ключевых клиентов. Максимальный балл – 5.

Таблица 3.2 – Результаты оценки удовлетворенности ключевых клиентов ООО «СДЭК-Мск»

№ п/п	Показатель	2015 г.		Динамика показателя
		1 полугодие	2 полугодие	
1	Выполнение заявленных сроков по доставке	4	4,11	0,11
2	Сроки по возвратам отправок	4,14	3,95	-0,19
3	Соблюдение перечисления денежных средств	4,26	4,06	-0,2
4	Актуальность и корректность информации от менеджера по сопровождению	4,57	4,81	0,24
5	Оперативность предоставления информации менеджером	4,6	4,56	-0,04
6	Вежливость и доброжелательность менеджера по сопровождению	4,93	4,93	0
7	Вежливость и доброжелательность курьеров	4,64	4,4	-0,24
8	Внешний вид курьеров	4,79	4,55	-0,24
9	Рекомендация нашей компании для других компаний или знакомых	4,3	4,3	0
10	Общий показатель	4,47	4,41	-0,06

Как показывают данные таблицы, по показателю «Вежливость и доброжелательность менеджера по сопровождению» ООО «СДЭК-Мск» имеет наибольшую оценку, а низшая оценка поставлена по срокам возврата отправок. Положительная динамика наблюдается лишь по двум из девяти показателей. На недостатки в работе ООО «СДЭК-Мск» указывают и данные следующей таблицы.

Таблица 3.3 – Анализ структуры претензий к ООО «СДЭК-Мск» в 2014-2015 гг.

Показатели	2014 г.		2015 г.		Изменение, ед.
	ед.	%	ед.	%	
Всего заказов	1137907	100	801792	100	-336115
Уровень отрицательных обращений в общей величине заказов	797	0,07	537	0,067	-260
из них по причине:					
-нарушение сроков	462	58,00	298	55,48	-164
-утеря грузов	36	4,5	12	2,22	-24
-повреждение груза	8	1,00	7	1,3	-1
-некачественное обслуживание	235	29,4	170	31,7	-65
-технический сбой	56	7,03	50	9,3	-6

Сумма компенсаций клиентам по претензиям, тыс. руб.	380		1265		885
---	-----	--	------	--	-----

Как видно из таблицы 3.3, общее количество отрицательных обращений по поводу работы ООО «СДЭК-Мск» сократилось, однако сумма выплат клиентам возросла (+885 тыс. руб.). Структура претензий практически не изменилась. Несущественно сократились случаи утери грузов и нарушения сроков доставки, в то же время выросло количество претензий по поводу некачественного обслуживания и технических сбоев.

Наибольший удельный вес в структуре обращений приходится на нарушение сроков доставки (58% в 2014 и 55,48% в 2015 году). В ООО «СДЭК-Мск» наряду с подразделением Санкт-Петербурга претензии по нарушению сроков высказываются чаще чем в других подразделениях. Через онлайн-консультант поступает много обращений по увеличению сроков доставки грузов зарубежных интернет-магазинов.

На втором месте – некачественное обслуживание. К данной проблеме относятся: отсутствие обратной связи от сотрудников офиса, невозможность дозвониться. Поступает много жалоб на отсутствие обратной связи от сотрудников кредитного контроля. Сохраняется проблема несвоевременного перечисления наложенного платежа - этот вопрос является наиболее острым и обсуждаемым клиентами.

Технические проблемы, как правило, связаны с работой личного кабинета. Возникает множество ошибок на этапе создания накладной (клиентам не удается выбрать город-отправитель/получателя, не отображаются нужные тарифы). Сотрудники колл-центра проводят сбор информации и направляют в технический отдел. Ошибки постепенно устраняются, однако компании еще есть над чем потрудиться, чтобы наладить связь с клиентами.

В связи с этим считаем предложить следующее:

- 1) С целью ускорения доставки отправок, необходимо активизировать работу отдела логистики по решению проблем задержки отправок на таможне и при передвижении по территории России. Анализировать возможности передвижения в ночное время и с учетом часов-пик;

2) Повышение качества обслуживания должно предусматривать специальную подготовку персонала ООО «СДЭК-Мск» и постоянные тренинги по общению с клиентами, что позволит сократить общее время общения с одним клиентом за счет увеличения полезного времени общения (времени для нахождения оптимального решения сложных вопросов) и увеличить число обслуживаемых клиентов, а значит повысить производительность деятельности сотрудников колл-центра, менеджеров по сопровождению грузов.

Величина компенсационных выплат по претензиям – это прямой резерв снижения ее расходов, т.к. указанные суммы отражаются в учете в составе прочих расходов ООО «СДЭК-Мск» и по строке «Прочие расходы» Отчета о финансовых результатах, снижая в итоге прибыль.

Повышение качества работы ООО «СДЭК-Мск» и устранение негативных отзывов клиентов, влекущих компенсационные выплаты, повысит показатели прибыльности (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Эффект от повышения качества работы ООО «СДЭК-Мск»

Показатели	2015	2015 (без компенсационных выплат)	Эффект от мероприятия	Прим.
Доходы всего, тыс. руб.	520142	520142	-	
Расходы всего (без налога на прибыль), тыс. руб.	514964	513699	-1265	
в т.ч. компенсационные выплаты по претензиям, тыс. руб.	1265	-	-1265	
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5178	6443	1265	
Чистая прибыль, тыс. руб.	4046	5311	1265	Налог на прибыль не пересчитывался
Общая рентабельность, %	1,0	1,24	0,24	
Экономическая рентабельность, %	1,58	2,07	0,49	
Чистая рентабельность, %	0,78	1,02	0,24	

Данные таблицы 3.4 наглядно свидетельствуют о повышении показателей прибыли и рентабельности в связи с улучшением работы организации. Утеря груза

происходит не только по вине транспортной организации, но и по вине кладовщика, а иногда и курьера. В современных условиях хозяйствования сложно добиться идеально слаженной работы как по внутренним, так и по внешним причинам, но к этому необходимо стремиться.

Второе мероприятие направлено на повышение показателя выручки ООО «СДЭК-Мск». Это акция «Отпуск в конверте».

В летние месяцы происходит спад объемов продаж, поэтому необходимо использовать акции. В сфере туризма летом, наоборот, наблюдается повышение числа оказываемых услуг, которое продолжается до сентября.

Акция направлена на новых клиентов, привлечение которых может способствовать дальнейшему сотрудничеству.

В акции принимают участие компании со сферой деятельности Туризм/Гостиничный бизнес: туристические агентства, базы отдыха, гостиницы и т.п. Условия акции: в период действия акции для новых клиентов указанного вида деятельности стоимость доставки отправления весом до 0,5 кг в Москву или из Москвы в одну сторону равна 290, 390, 490 или 590 рублей в зависимости от направления (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Стоимость отправления в рамках акции «Отпуск в конверте»

Города – пункты отправления или получения из г. Москва	Стоимость в одну сторону за посылку весом до 0,5 кг., руб.	
	по акции	без акции
Балашиха, Белгород, Брянск, Великий Новгород, Видное, Владимир, Волгоград, Волжский, Вологда, Воронеж, Дзержинск, Долгопрудный, Дубна, Зеленоград, Казань, Калуга, Кемерово, Клин, Коломна, Кострома, Красногорск, Курск, Липецк, Люберцы, Мытищи, Наро-Фоминск, Нижний Новгород, Обнинск, Одинцово, Орел, Орехово-Зуево, Пермь, Подольск, Рязань, Санкт-Петербург, Серпухов, Солнечногорск, Ступино, Тольятти, Тула, Ульяновск, Уфа, Химки, Череповец, Электросталь, Ярославль	290	330
Александров, Альметьевск, Армавир, Астрахань, Балаково, Бердск, Боровичи, Волгодонск, Гатчина, Димитровград, Екатеринбург, Эссенуки, Иваново, Ижевск, Иркутск, Калининград, Киров, Кисловодск, Колпино, Краснодар, Красноярск, Курган, Магнитогорск, Минеральные Воды, Набережные Челны, Нальчик, Нижнекамск, Новокузнецк, Новороссийск, Новосибирск, Новочеркасск, Омск, Пенза, Псков, Ростов-на-Дону, Рыбинск,	390	440

Самара,Саранск, Смоленск, Сосновый Бор, Сочи, Ставрополь, Старый Оскол, Таганрог, Тамбов, Тверь, Томск, Тюмень, Чебоксары, Челябинск, Черкесск, Шахты		
Архангельск, Ачинск, Барнаул, Березники, Бийск, Великие Луки, Владикавказ, Георгиевск, Евпатория, Златоуст, Йошкар-Ола, Керчь, Киселевск, Междуреченск, Миасс, Мурманск, Нефтекамск, Нижгний Тагил, Оренбург, Петрозаводск, Прокопьевск, Пятигорск, Рубцовск, Саратов, Севастополь, Северск, Симферополь, Снежинск, Стерлитрмак, Судак, Сургут, Сызрань, Сыктывкар, Феодосия, Чусовой, Южноуральск, Юрга, Ялта.	490	550
Абакан, Артём, Белоярский, Благовещенск, Братск, Владивосток, Горно-Алтайск, Грозный, Забайкальск, Комсомольск-на-Амуре, Магадан, Махачкала, Надым, Нарьян-Мар, Находка, Нефтеюганск, Нижневартовск, Новый Уренгой, Норильск, Орск, Петропавловск-Камчатский, Стрежевой, Улан-Удэ, Усурийск, Ухта, Хабаровск, Ханты-Мансийск, Хасавюрт, Чита, Южно-Сахалинск, Якутск	590	650

Рассчитаем приблизительный эффект от введения акции. По оценкам специалистов СДЭК, при введении акций, средний прирост выручки в месяц по конкретной услуге может достигать 30%, что при снижении тарифа в среднем на 11-12% считаем рациональным. Важно отметить, что планируемый прирост выручки будет получен, если обзванивать потенциальных клиентов, делать рассылку через интернет уже весной, до начала акции, а не в середине лета.

Таблица 3.6 – Влияние на показатели ООО «СДЭК-Мск» акции «Отпуск в конверте» по услуге «Экспресс-лайт»

Показатели	Без акции	С акцией	Эффект от мероприятия
Выручка за 2015 год, тыс. руб.	520057	520523	466
Выручка за услуги по пересылке документов «Экспресс-лайт» май-сент. 2015 года, тыс. руб.	1552	2018	466
Оборачиваемость оборотных средств за 2015 год, обороты	2,0397	2,0415	0,0018

Эффект от мероприятия небольшой, т.к. доля данной услуги «Экспресс-лайт», «Отпуск в конверте» не велика в выручке, но расчет показывает положительную динамику и подтверждает необходимость активной работы в этом направлении.

Одним из условий акции должно быть отсутствие дебиторской задолженности, т.е. оплата доставки за наличный или безналичный расчет, что

благоприятно отразится на показателях ликвидности и платежеспособности Общества.

Третье мероприятие связано с наложенным платежом, который должно получать ООО «СДЭК-Мск» от получателей почтовых отправлений и перечислять клиентам (в частности, интернет-магазинам).

Указанный наложенный платеж отражается как дебиторская и одновременно кредиторская задолженность в балансе ООО «СДЭК-Мск», а следовательно напрямую влияет на показатели ликвидности и финансовой устойчивости. По данным расшифровок к бухгалтерской отчетности общества, величина наложенного платежа в составе кредиторской задолженности может составлять до 60%, соответствующая величина числится и в составе дебиторской задолженности. Если наложенный платеж будет своевременно переводиться, показатели баланса изменяться следующим образом (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Агрегированный бухгалтерский баланс ООО «СДЭК-Мск» за 2015 г.

№	Показатели, тыс. руб.	2015	2015 (без наложенного платежа)	Абсолютное отклонение
АКТИВ				
1	Основные средства	3270	3270	-
2	Итого по разделу I	3270	3270	-
3	Запасы	34720	34720	-
4	НДС по приобретенным ценностям	-	-	-
5	Дебиторская задолженность	311659	93045	-218614
6	Финансовые вложения	42148	42148	-
7	Денежные средства и денежные эквиваленты	10305	10305	-
8	Прочие оборотные активы	332	332	-
9	Итого по разделу II.	399164	180550	-218614
10	Баланс	402434	183820	-218614
ПАССИВ				
11	Уставный капитал	10	10	-
12	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	15596	15596	-
13	Итого по разделу III.	15606	15606	-
14	Заемные средства	22472	22472	-
15	Кредиторская задолженность	364356	145742	-218614
16	Итого по разделу V.	386828	168214	-218614
17	Баланс	402434	183820	-218614

Влияние наложенного платежа на показатели ликвидности и финансовой устойчивости представлено в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Влияние наложенного платежа на коэффициенты финансовой устойчивости ООО «СДЭК-Мск»

Показатель	Оптимальное значение	2015	2015 (без наложенного платежа)	Влияние на показатель
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии), коэф.	$\geq 0,5$	0,0388	0,0849	0,0461
2. Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж), коэф.	$\leq 0,1$	24,8	10,78	-14
3. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, коэф.	$\geq 0,1$	0,031	0,07	0,039
4. Коэффициент абсолютной ликвидности, коэф.	0,2-0,4	0,1365	0,3138	0,1773
5. Коэффициент промежуточного покрытия долгов, коэф.	0,5-1	0,9421	0,8669	-0,0752
6. Коэффициент текущей ликвидности, коэф.	1-2	1,0319	1,07	0,0381
7. Коэффициент общей платежеспособности, коэф.	≥ 1	0,5658	0,6513	0,0855
8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, коэф.	$\geq 0,1$	0,0309	0,0683	0,0374

Практически все показатели, представленные в таблице 3.8, имеют положительную динамику, что доказывает рациональность предлагаемых мероприятий. Внедрение вышеперечисленных мероприятий позволит повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК-Мск» и упрочить позиции на рынке курьерских услуг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного исследования можно заключить следующее. Финансово-хозяйственная деятельность организации представляет собой совокупность финансовых и хозяйственных фактов хозяйственной жизни, протекающих одновременно и непрерывно и направленных на максимально эффективное использование всевозможных ресурсов с целью получения коммерческой организацией прибыли.

Для всестороннего анализа финансово-хозяйственной деятельности, как правило, используют комплексный экономический анализ. В данном исследовании из-за ограниченности объема выпускной квалификационной работы, а также отсутствия данных о некоторых ресурсах объекта исследования, проведен финансовый анализ деятельности ООО «СДЭК-Мск». Общество с ограниченной ответственностью «Служба Доставки Экспресс Курьер-Мск» (далее – ООО «СДЭК-Мск») зарегистрировано по адресу г. Москва, ул. Авиамоторная, д. 67/8, к. 1, 111024. Основными видами деятельности Общества являются: курьерская деятельность; организация перевозок грузов; транспортная обработка грузов и хранение; хранение и складирование; предоставление посреднических услуг; прочая оптовая торговля; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления; предоставление прочих видов услуг. ООО «СДЭК-Мск» является самым крупным по выручке филиалом компании ЗАО «СДЭК» в г. Москве.

По итогам исследования финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК-Мск» сделан вывод о широчайшем рынке оказываемых услуг, динамично развивающейся деятельности Общества, его рентабельности, нормальной финансовой устойчивости, однако обращено внимание на очень низкую долю прибыли в выручке, высказано мнение о необходимости сокращения в балансе величины наложенного платежа, о повышении показателей платежеспособности, увеличении выручки от продаж.

В связи с вышесказанным, ООО «СДЭК-Мск» предложено следующее.

Во-первых, повышение по всем параметрам качества предоставляемых услуг, что повлечет сокращение и полное устранение претензий со стороны клиентов и сократит расходы на компенсационные выплаты, а, следовательно увеличит прибыль до налогообложения.

Во-вторых, необходимо сокращать величину наложенного платежа, что повлечет рост показателей ликвидности и платежеспособности, улучшит структуру баланса ООО «СДЭК-Мск».

В-третьих, предложено активное продвижение акции «Отпуск в конверте», позволяющей в летние месяцы повысить выручку от оказания курьерских услуг по доставке визовых и иных документов в разные города страны.

В совокупности перечисленные мероприятия позволят улучшить как отдельные показатели так и эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности ООО «СДЭК-Мск».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. 31.01.2016)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 07.02.2017)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 23.05.2016)
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. №195-ФЗ (ред. 28.12.2016)
5. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 07.02.1992 г. №2300-1 (ред. 03.07.2016)
6. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (ред. от 04.11.2014)
7. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н (ред. от 24.12.2010 г.)
8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. № 32н (в ред. от 06.04.2015)
9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. № 33н (в ред. от 06.04.2015)
10. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкция по его применению. Утвержден Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н
11. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (ред. 26.08.2015). Введен в действие на территории России Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н

- 12.Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» (ред. 26.08.2015). Введен в действие на территории России Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н
- 13.Анализ финансовой отчетности / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. - М.: Вузовский учебник, 2013. - 367 с.
- 14.Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб.пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 366 с.
- 15.Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А.Бланк. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 656 с.
- 16.Воронкова, М.Н. Прогнозирование и планирование/ М.Н. Воронкова// Консультант. - 2012. - №3. - С. 14
- 17.Вяликов, Д.С. Разработка мероприятий по повышению качества услуг населению / Д.С. Вяликов. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 108 с.
- 18.Гальперин, В.М. Микроэкономика: в 3-х т. / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов, общ.редакция В.М. Гальперина. – СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, 2008. – 512с.
- 19.Ильяшенко, В.В. Микроэкономика: учебник / В.В. Ильяшенко. – М.: КНОРУС, 2016. – 288 с. – (Бакалавриат).
- 20.Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2011. – 424 с.
- 21.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская [и др.]. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 360 с.
- 22.Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2013. – 442 с.
- 23.Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие/ М.Н. Крейника – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013. – 304 с.
- 24.Липсиц, И.В. Экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подг. «Экономика» / И.В. Липсиц. – 6-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 607 с.

25. Лобачёва, Е.Н. Экономическая теория: учебник для бакалавров/ под ред. Лобачёвой Е.Н.- 3-е изд., перераб. и доп.- М.: Юрайт, 2012.- 516с.
26. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 423 с.
27. Маховикова, Г.А. Микроэкономика: учебник / Г.А. Маховикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 281 с.
28. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики: учебник/ Р.М. Нуреев.-2-е изд., изм.- М.: Норма: ИНФРА-М 2012.- 576 с.
29. Рябуха, П.Н. Управление затратами предприятия /П. Н. Рябуха // Бизнес в законе. – 2010. - № 1. – С. 269-272.
30. Савицкая, Г.В. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 432 с.
31. Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия / М.И. Трубочкина – М.: Инфра-М, 2012. – 218 с.
32. Фишер, С. Экономика/ С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи: пер. с англ. со 2-го изд.- М.: Дело, 1999.- 864с.
33. Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Ю.Г. Чернышева, Э.А. Чернышев. – М.: ИКЦ «МарТ», 2012. – 304 с.
34. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 367 с.
35. Официальный сайт ЗАО «СДЭК» <http://www.edostavka.ru>
36. Финансовый анализ [Электронный ресурс] URL: <http://1fin.ru/> (дата обращения 15.12.2016)
37. Сайт «Идеи малого бизнеса» [Электронный ресурс] URL: <http://www.delasuper.ru/>
38. Большая энциклопедия нефти и газа [Электронный ресурс] URL:

<http://www.ngpedia.ru/index.html>

39. Учебные материалы для студентов [Электронный ресурс] URL:
<http://studme.org/>

40. Экономический портал: статьи и лекции по экономике [Электронный ресурс] URL: <http://economicportal.ru/>

41. Конспект экономиста [Электронный ресурс] URL:
<http://konspekts.ru/ekonomika-2/>

ПРИЛОЖЕНИЕ

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИКАЗ

от 2 февраля 2011 г. N 11н ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ
ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ "ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ"
(ПБУ 23/2011)

Классификация денежных потоков организации по видам деятельности

Деятельность организации		
Текущая	Инвестиционная	Финансовая
Обычная деятельность организации, приносящая выручку	Деятельность, связанная с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов организации	Деятельность, связанная с привлечением организацией финансирования на долговой или долевого основе, приводящих к изменению величины и структуры капитала и заемных средств организации
Примеры денежных потоков (операций) по разным видам деятельности		
<p>а) поступления от продажи покупателям (заказчикам) продукции и товаров, выполнения работ, оказания услуг;</p> <p>б) поступления арендных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей;</p> <p>в) платежи поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги;</p> <p>г) оплата труда работников организации, а также платежи в их пользу третьим лицам;</p> <p>д) платежи налога на прибыль организаций (за исключением случаев, когда налог на прибыль организаций непосредственно связан с денежными потоками от инвестиционных или финансовых операций);</p> <p>е) уплата процентов по долговым обязательствам, за исключением процентов, включаемых в стоимость инвестиционных активов;</p>	<p>а) платежи поставщикам (подрядчикам) и работникам организации в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов, в том числе затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;</p> <p>б) уплата процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционных активов в соответствии с ПБУ 15/2008;</p> <p>в) поступления от продажи внеоборотных активов;</p> <p>г) платежи в связи с приобретением акций (долей участия) в других организациях, за исключением финансовых вложений, приобретаемых с целью перепродажи в краткосрочной перспективе;</p> <p>д) поступления от продажи акций (долей</p>	<p>а) денежные вклады собственников (участников), поступления от выпуска акций, увеличения долей участия;</p> <p>б) платежи собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников;</p> <p>в) уплата дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников);</p> <p>г) поступления от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг;</p> <p>д) платежи в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг;</p> <p>е) получение кредитов и займов от других лиц;</p> <p>ж) возврат кредитов и займов, полученных от других лиц.</p>

<p>ж) поступление процентов по дебиторской задолженности покупателей (заказчиков);</p> <p>з) денежные потоки по финансовым вложениям, приобретаемым с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение трех месяцев).</p>	<p>участия) в других организациях, за исключением финансовых вложений, приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе;</p> <p>е) предоставление займов другим лицам;</p> <p>ж) возврат займов, предоставленных другим лицам;</p> <p>з) платежи в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), за исключением финансовых вложений, приобретаемых с целью перепродажи в краткосрочной перспективе;</p> <p>и) поступления от продажи долговых ценных бумаг;</p> <p>к) дивиденды и аналогичные поступления от долевого участия в других организациях;</p> <p>л) поступления процентов по долговым финансовым вложениям, за исключением приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе.</p>	
---	--	--

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ОРГСТРУКТУРА

Таблица – Аналитическая форма баланса ООО «СДЭК-Мск» за 2012-2015 гг. (тыс. руб.)

№	Наименование показателей	2012	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение		
						2013-2012	2014-2013	2015-2014
АКТИВ								
I. Внеоборотные активы								
1	Основные средства	-	-	-	3270	-	-	3270
2	Итого по разделу I	-	-	-	3270	-	-	3270
II. Оборотные активы								
3	Запасы	-	-	38312	34720	-	38312	-3592
4	НДС по приобретенным ценностям	-	-	568	-	-	568	-568
5	Дебиторская задолженность	8355	92272	60838	311659	83917	-31434	250821
6	Финансовые вложения	-	-	6459	42148	-	6459	35689
7	Денежные средства и денежные эквиваленты	6978	1177	4602	10305	-5801	3425	5703
8	Прочие оборотные активы	-	-	-	332	-	-	332
9	Итого по разделу II.	15333	93449	110779	399164	78116	17330	288385
10	Баланс	15333	93449	110779	402434	78116	17330	291655
ПАССИВ								
III. Капитал и резервы								
10	Уставный капитал	10	10	10	10	-	-	-
11	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6944	9180	11540	15596	2236	2360	4056
12	Итого по разделу III.	6954	9190	11550	15606	2236	2360	4056
V. Краткосрочные обязательства								
13	Заемные средства	-	-	-	22472	-	-	22472
14	Кредиторская задолженность	8379	84259	99229	364356	75880	14970	265127
15	Итого по разделу V.	8379	84259	99229	386828	75880	14970	287599
16	Баланс	15333	93449	110779	402434	78116	17330	291655

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Таблица – Аналитическая форма отчета о финансовых результатах ООО «СДЭК-Мск» за 2013-2015 гг. (тыс. руб.)

№	Наименование показателя	Код строки	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
			2013	2014	2015	2014 - 2013	2015 - 2014
1	Выручка от реализации работ (услуг)	2110	361351	648607	520057	287256	-128550
2	Себестоимость продаж	2120	358246	578334	443979	220088	-134355
3	Валовая прибыль	2100	3105	70273	76078	67168	5805
4	Коммерческие расходы	2210	-	6954	2734	6954	-4220
5	Управленческие расходы	2220	-	59928	66438	59928	6510
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200	3105	3391	6906	286	3515
7	Прочие доходы	2340	-	-	85	-	85
8	Прочие расходы	2350	310	442	1813	132	1371
9	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2795	2949	5178	154	2229
10	Текущий налог на прибыль	2421	559	589	1132	30	543
11	Чистая прибыль (убыток)	2400	2236	2360	4046	124	1686
12	Совокупный финансовый результат периода	2500	2236	2360	4046	124	1686

Анализ показателей рентабельности ООО «СДЭК-Мск» в 2013-2015 гг.

Показатели	Способ расчета	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
		2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1	2	3	4	5	6	7
Выручка от продажи, тыс. руб.	Стр. 2110 Отчета о фин. рез.	361351	648607	520057	287256	-128550
Себестоимость продаж, тыс.руб.	Стр. 2120 Отчета о фин. рез.	358246	645216	513151	286970	-132065
Валовая прибыль, тыс. руб.	Стр. 2100 Отчета о фин. рез.	3105	3391	6906	286	3515
Прибыль от продаж, тыс. руб.	Стр. 2200 Отчета о фин. рез.	3105	3391	6906	286	3515
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	Стр. 2300 Отчета о фин. рез.	2795	2949	5178	154	2229
Чистая прибыль отчетного периода, тыс. руб.	Стр. 2400 Отчета о фин. рез.	2236	2360	4046	124	1686
Ср. стоимость активов, тыс.руб.	Стр. 1600 Бух. баланса (Сумма разд. I и II)	54391	102114	256606,5	47723	154492,5
Ср. стоимость собственного капитала, тыс. руб.	Стр. 1300 Бух. баланса (Итог разд. III)	8072	10370	13578	2298	3208
Ср. стоимость долгосрочных обязательств, тыс. руб.	Стр. 1400 Бух. баланса (Итог разд. IV)	-	-	-	-	-
Валовая рентабельность, %	$R1 = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	0,86	0,52	1,33	-0,34	0,81

Рентабельность продаж, %	$R2 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	0,86	0,52	1,33	-0,34	0,81
Общая рентабельность, %	$R3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	0,77	0,46	0,996	-0,31	0,5360
Чистая рентабельность, %	$R4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	0,62	0,36	0,78	-0,26	0,42
Экономическая рентабельность, %	$R5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} \times 100\%$	4,1	2,31	1,58	-1,79	-0,73
Рентабельность собственного капитала, %	$R6 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\%$	27,7	22,76	29,8	-4,9	7,04
Рентабельность текущей деятельности (или затратноотдача), %	$R7 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Затраты на производство и реализацию продукции}} \times 100\%$	0,9	0,53	1,35	-0,37	0,82
Рентабельность перманентного капитала, %	$R8 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{(\text{Средняя стоимость собственного капитала} + \text{средняя стоимость долгоср. обязательств})} \times 100\%$	27,7	22,76	29,8	-4,9	7,04