

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент,
Директор ООО «Лазурит»
_____ О.И. Малых
_____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,
д.э.н., профессор,
_____ И.А. Баев
_____ 2017 г.

«УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
ЮУрГУ – 38.03.01.2017. 237. ВКР

Руководитель,
к.э.н., доцент каф. ФДОиК
_____ Ю.В. Бутрина
« ____ » _____ 2017 г.

Автор,
студент группы ЭУ-419/3
_____ Р.Р. Ханнанова
« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель каф. ФДОиК
_____ И.А. Бочкарева
« ____ » _____ 2017 г.

АННОТАЦИЯ

Ханнанова Р.Р. Управление финансовым состоянием организации (на примере ООО «Лазурит»). – Челябинск: ЮУрГУ(НИУ) ЭУ – 4193, 2017. - 87 с., 7 ил., 31 табл., библиогр. список – 50наим., 2 прил.

Целью выпускной квалификационной работы разработка мероприятий по повышению управления финансовым состоянием организации ООО «Лазурит».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- обобщить теоретические аспекты оценки финансового состояния, рассмотреть его задачи и информационное обеспечение;
- раскрыть различные методики при проведении оценки и анализа финансового состояния организации;
- представить общую характеристику финансово-хозяйственной деятельности исследуемой организации;
- проанализировать платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость ООО «Лазурит»;
- проанализировать деловую активность и рентабельность деятельности ООО «Лазурит»;
- разработать мероприятия по совершенствованию политики управления финансовым состоянием организации;
- на основании предложенных рекомендаций по стабилизации финансового состояния организации рассчитать общий экономический эффект от внедрения данных мероприятий.

Объектом исследования является организация ООО «Лазурит».

Предметом исследования является сама методика анализа финансовой деятельности и практика применения её в управленческой деятельности с целью обеспечения стабильного финансового состояния организации.

Практическая значимость заключается в возможности применять на практике полученные результаты исследования для оптимизации финансового состояния организации и совершенствования принимаемых управленческих решений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	
1.1 Управление финансовым состоянием организации, его роль и значение в современных условиях.....	10
1.2 Методы анализа финансового состояния организации.....	17
1.3 Критерии оценки финансового состояния предприятия.....	29
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	
2.1 Организационно - экономическая характеристика ООО «Лазурит».....	35
2.2 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации ООО «Лазурит».....	39
2.3 Анализ деловой активности организации ООО «Лазурит».....	48
РАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ЛАЗУРИТ»	
3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового положения предприятия.....	54
3.2 Расчет экономической эффективности реализации предлагаемых мероприятий.....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	79
А. Бухгалтерский баланс предприятия на 31.12.2015 года.....	84
Б. Отчет о финансовых результатах за 2015 год.....	86

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной выпускной квалификационной работы подтверждается тем, что реальные условия функционирования организации обуславливают необходимость проведения объективного и всестороннего финансового анализа хозяйственных операций, который позволяет определить особенности ее деятельности, недостатки в работе и причины их возникновения, а также на основе полученных результатов выработать конкретные рекомендации по оптимизации деятельности организации.

Управление финансовым состоянием не что иное, как умение грамотно использовать активы предприятия, собственный капитал, обязательства, по каким параметрам и как оценить ликвидность и платежеспособность, как на базе этих данных провести анализ финансового состояния организации. В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость [6]. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на грани банкротства.

Оценка финансового состояния позволяет определить финансовые возможности организации на перспективу, которые зависят от структуры ее капитала, степени взаимодействия с кредиторами и инвесторами. Не менее важной является оценка финансовой устойчивости в краткосрочном плане, что связано с выявлением степени ликвидности баланса, оборотных активов и платежеспособности организации [7].

Целью выпускной квалификационной работы разработка мероприятий по оптимизации управления финансовым состоянием организации ООО «Лазурит».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты оценки финансового состояния, рассмотреть его задачи и информационное обеспечение;

- раскрыть различные методики при проведении оценки и анализа финансового состояния организации;
- дать общую характеристику финансово-хозяйственной деятельности исследуемой организации;
- проанализировать платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость ООО «Лазурит»;
- проанализировать деловую активность и рентабельность деятельности ООО «Лазурит»;
- разработать мероприятия по совершенствованию политики управления финансовым состоянием организации;
- на основании предложенных рекомендаций по стабилизации финансового состояния организации рассчитать общий экономический эффект от внедрения данных мероприятий.

Объектом исследования является организация ООО «Лазурит».

Предметом исследования является сама методика анализа финансовой деятельности и практика применения её в управленческой деятельности с целью обеспечения стабильного финансового состояния организации.

Теоретические и методические вопросы анализа финансового состояния экономических субъектов рассмотрены в научных трудах отечественных ученых: В.Г. Артеменко, М.И. Баканова, М.А. Вахрушиной, Г.П. Герасименко, Д.А. Ендовицкого, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева, В.И. Крылова, Н.П. Любушина, Э.А. Маркарьяна, М.В. Мельник, Г.В. Савицкой, Н.Н. Селезневой, А.Д. Шеремета и других ученых.

Информационной базой исследования явились документы годовой бухгалтерской отчетности ООО «Лазурит» за 2013 - 2015 гг., в частности: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх

глав, заключения, библиографического списка и приложений.

В первой главе раскрываются теоретические основы управления финансовым состоянием организации. Раскрывается сущность, задачи, цели, а также информационное обеспечение оценки финансового состояния организации. Рассматривается методика анализа финансового состояния различных авторов.

Во второй главе проведен детальный анализ финансового состояния ООО «Лазурит», который включает организационно-экономическую характеристику предприятия, структурный анализ активов и пассивов, оценку платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости организации, оценку деловой активности и рентабельности деятельности организации.

В третьей главе с учетом выявленных проблем предлагаются различные мероприятия финансового оздоровления в целях улучшения финансового состояния ООО «Лазурит», а также произведен расчет эффективности предложенных мероприятий.

Практическая значимость заключается в возможности применять на практике полученные результаты исследования для оптимизации финансового состояния организации и совершенствования принимаемых управленческих решений.

По своей структуре работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, приложений; содержит 31 таблицу, 7 рисунков и 2 приложения. Общий объем работы 87 страниц машинописного текста. Список использованных источников включает 50 наименований

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Управление финансовым состоянием организации, его роль и значение в современных условиях

В условиях рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового состояния организации. Для нормального функционирования, обеспечения своевременности расчетов с поставщиками, покупателями, другими субъектами хозяйствования предприятия располагают определенными финансовыми ресурсами. Финансовый потенциал предприятия формируется таким образом, чтобы обеспечить неуклонный рост выпуска продукции, товарооборота, доходов, прибыли, других показателей хозяйственной деятельности при повышении качества эффективности работы. Следовательно, финансовое состояние предприятия должно изучаться в увязке с анализом выполнения планов, прогнозов, динамики основных показателей его экономического и социального развития. Анализ финансового состояния предприятия необходимо проводить не только в случаях экономических затруднений, но и для того, чтобы их предвидеть, избежать, наиболее рационально использовать внеоборотные и оборотные активы, собственный и заемный капитал. Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности предприятия, так как от обеспеченности и оптимальности использования финансовых ресурсов зависят своевременность и полнота погашения его обязательств поставщикам, банкам, бюджету, работникам. Для оценки финансового состояния предприятия необходимо определить, имеет ли оно необходимые средства для погашения обязательств; как быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги; насколько эффективно используется имущество.[45, с. 18]

Финансовое состояние предприятия приобретает особую актуальность в условиях рынка. И прежде чем оценивать финансовое состояние субъекта хозяйствования, необходимо разобраться с самим понятием с учетом мнения

некоторых специалистов.

Так, например, В.В. Ковалёв предлагает оценивать финансовое состояние с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критериями оценки финансового состояния предприятия являются его ликвидность и платежеспособность, то есть способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов [14].

В.А. Артеменко определяют финансовое состояние как комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия; как характеристику его финансовой конкурентоспособности, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйственными субъектами. Движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходом денежных средств, а это означает, что финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает все стороны деятельности [9].

А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев выражают финансовое состояние предприятия в соотношении структур его активов и пассивов, то есть средств предприятия и его источников [55].

Обобщая различные трактовки, можно сформулировать следующее определение: финансовое состояние - это экономическая категория, характеризующая размещение, собственность и использование финансовых ресурсов, а также их достаточность в каждый момент времени.

Важным проявлением финансового состояния организации выступает ее платёжеспособность, подразумевающая под собой своевременное удовлетворение платежных требований поставщиков, возвращение кредитов, своевременная оплата труда персонала, а также платежи в бюджет.

Финансовое состояние - это и есть результат взаимодействий всех элементов

системы финансовых отношений организации, и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов. На рисунке 1.1 представлены показатели и факторы, влияющие на финансовое состояние

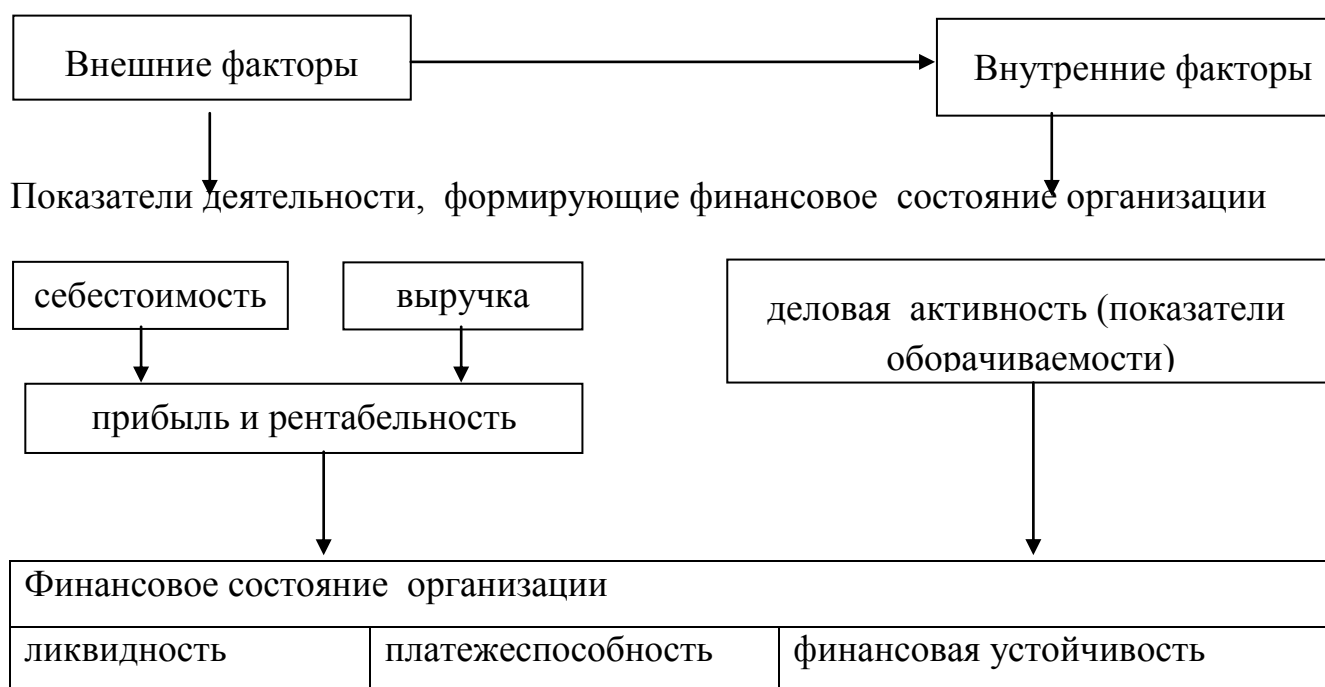


Рисунок 1.1 – Факторы и показатели финансового состояния организации

Внешние факторы состоят из факторов макро- и микроуровня. Первые определяют общие условия функционирования и организация ни каким образом не может на них повлиять. К факторам макроуровня можно отнести: общее экономическое положение, правовое регулирование, социальная, политическая и техническая составляющие.

В факторам микроуровня относятся: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы. С факторами микроуровня организации находится в непосредственной зависимости, а, следовательно, может оказывать влияние на их характер и содержание [19].

Внутренние факторы состоят из трех групп. Первая – материально-технические факторы, которые связаны с уровнем развития техники и технологий, совершенствованием предметов труда. Вторая группа представляет собой факторы организационного характера, такого рода как организация производства, труда и управления. Третья группа характеризуется социально-

экономическими условиями, непосредственно связанными с составом персонала, уровнем их квалификации, условиями функционирования, стимулированием труда. На внутренние факторы компания может активно воздействовать.

Влияние внешних и внутренних факторов обуславливает основные результаты деятельности организации, обобщенными показателями которых является: выручка, себестоимость, прибыль и, несомненно, оборачиваемость активов и обязательств. Данные показатели формируют результаты всех управленческих решений и порождают финансовое состояние компаний.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам разработать обоснованные управленческие решения.

Содержание и основная цель финансового анализа – оценка финансового состояния организации, а так же выявление возможностей улучшения при помощи рациональной финансовой политики. Финансовое состояние организации – это финансовая конкурентоспособность (т.е. платежеспособность, кредитоспособность), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение своих обязательств. При помощи проведенного финансового анализа выявляются решения о целесообразности реализации конкретных планов по приобретению и кредитованию, проблемные стороны функционирования предприятия и возможные пути их решения [25].

Основными задачами анализа финансового состояния являются:

- своевременное и объективное анализирование финансового состояния организации, выявление "болевых точек" и изучение причин их возникновения;
- поиск источников улучшения финансового состояния организации, ее

платежеспособности и финансовой устойчивости;

- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации;

- прогноз возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов [9].

Способы снижения финансовых и операционных рисков базируются на постоянном качественном анализе финансового состояния организации. Именно благодаря финансовому анализу определяется оптимальная структура и состав активов, выбор источников финансирования и оптимизация структуры капитала, управление финансовыми потоками для обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;

- выявление изменений финансового состояния в пространственно-временном разрезе;

- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;

- прогноз основных тенденций финансового состояния [44].

Основной же задачей анализа финансового состояния является характеристика финансового состояния организации на текущий момент времени и динамика его изменения, выявление причин улучшения или ухудшения, подготовка рекомендаций с целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности исследуемой организации. Эти задачи решаются с помощью исследования динамики абсолютных и относительных финансовых показателей с разбивкой на следующие аналитические блоки:

- структурный анализ активов и пассивов;

- анализ финансовой устойчивости;

- анализ ликвидности и платежеспособности;

- анализ деловой активности;
- анализ и диагностика финансового состояния организации [46].

Основные проблемы финансового состояния организации заключаются в следующем:

- Дефицит денежных средств, низкая платежеспособность – т.е. организация в ближайшее время не сможет погашать своевременно текущие обязательства из-за недостаточности ресурсов. Свидетельством этого может быть снижение коэффициентов ликвидности ниже нормативного значения.

- Недостаточная отдача вложенного капитала (недостаточное удовлетворение интересов собственника, низкая рентабельность). На практике это означает, что собственник получает доход, не соответствующий требованиям. Последствия ситуации – неудовлетворительная оценка работы менеджмента организации, выход собственника из компании. Низкие показатели рентабельности свидетельствуют о недостаточной отдаче вложенного капитала в деятельность организации;

- Снижение финансовой независимости или низкая финансовая устойчивость. Низкая финансовая устойчивость свидетельствует о возможных проблемах в погашении своих обязательств в будущем, потери самостоятельности и проявление зависимости организации от внешних источников финансирования, о чем свидетельствует снижение показателя автономии ниже нормативного значения [49].

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность организации к успешному функционированию и развитию, сохранению равновесия активов и пассивов, к постоянному поддержанию своей платежеспособности и инвестиционной привлекательности в границах допустимого риска сигнализирует о ее устойчивом финансовом состоянии и, соответственно, наоборот [52].

Анализ финансового состояния содержит последовательную проверку:

- показателей финансовой устойчивости, платежеспособности и деловой активности;

- ликвидности баланса, а также кредитоспособности.

Финансовая деятельность организации должна быть сосредоточена в обеспечении и планомерном поступлении и расходовании денежных ресурсов, выполнении расчетной дисциплины, а также в достижении рациональных пропорций собственного и заемного капитала с целью более эффективного его использования.

От средств, находящихся в распоряжении организации и направленность их вложений, во многом зависит финансовое состояние. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованием самофинансирования. Собственный капитал представляет собой основу самостоятельности и независимости организации. Однако необходимо учитывать, что финансирование деятельности только за счет собственных средств является не совсем выгодным для организации, в особенности, если спрос на реализуемую продукцию имеет сезонный характер. Тогда в определенные периоды средств будут накапливаться на счетах в банке, а в другие периоды их будет не хватать.

Следует также иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысоки и организация может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, то с помощью привлеченных заемных средств можно повысить рентабельность собственного капитала.

Вместе с тем, если средства в организации базируются в основном за счет краткосрочных источников финансирования, финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования требуется постоянная оперативная работа, направленная на своевременный возврат заемных источников, а также привлечение в оборот на краткосрочный период других источников финансирования. Соответственно, от соотношения собственного и заемного капитала во многом зависит финансовое положение организации [20].

Привлечение заемных средств в оборот является нормальным явлением, за счет чего происходит временное улучшение финансового состояния при

условии, что средства не замораживаются на продолжительный период времени в обороте и своевременно возвращаются. Из этого можно заключить, что разумное привлечение заемного капитала способно улучшить финансовое положение, а чрезмерное – ухудшить его.

Таким образом, анализ структуры собственных и заемных источников финансирования необходим для рационального формирования деятельности организации и рыночной устойчивости.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние формируется под влиянием всей совокупности хозяйственных факторов и является наиболее комплексной характеристикой эффективности деятельности организации, что обеспечивает комплексность и системный подход при оценке работы организации.

1.2 Методы анализа финансового состояния организации

Финансовое состояние – это важная характеристика экономической деятельности предприятий во внешней среде. Оно в значительной степени определяет рыночную стоимость предприятий, конкурентоспособность, деловой потенциал, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы предприятий и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Экономический анализ финансового состояния предприятий использует весь комплекс доступной информации, носит оперативный характер и полностью подчинен воле руководства предприятием. Только такой анализ дает возможность реально оценить состояние дел на предприятиях, исследовать структуру себестоимости не только всей выпущенной и реализованной продукции, но и себестоимости отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов, позволяет с особой точностью изучить характер ответственности должностных лиц за соблюдением разделов бизнес-плана [21].

Среди ученых, уделивших значительное внимание исследованию финансового состояния предприятий, следует выделить таких, как И.Т. Балабанов, В.В. Ковалев, Г.Я Киперман, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и др.

Отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа.

Для анализа финансового состояния используются шесть базовых методов анализа финансовой отчетности: горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный, сравнительный и факторный [10].

Горизонтальный финансовый анализ основывается на построении одной или нескольких аналитических таблиц, с помощью которых абсолютные показатели дополняются также относительными темпами роста. Целью горизонтального анализа является выявление абсолютных и относительных изменений различных статей финансовой отчетности за анализируемый период и оценка этих изменений. При горизонтальном анализе каждая строка финансовой отчетности сравнивается с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) финансовый анализ строится на определении структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции на результат, отраженный в отчетности в целом [11].

С помощью выявленных относительных показателей можно определить структуру актива и пассива баланса, долю каждой статьи в валюте баланса. Целью вертикального анализа является расчет удельного веса каждой статьи баланса и их динамика, для выявления и прогнозирования структурных изменений активов и источников финансирования.

Вариантом вертикального анализа является трендовый анализ, представляющий собой сравнение статей баланса анализируемого периода с рядом предшествующих периодов и выявление тренда, т.е. основная тенденция изменения показателя. Благодаря трендовому анализу можно спрогнозировать значение экономических показателей на перспективу, с помощью уравнения регрессии, где за переменную берется анализируемый показатель, а за фактор, под влиянием которого изменяется переменная, – временной интервал. С помощью уравнения регрессии строится линия, отражающая теоретическую динамику анализируемого показателя [30].

Коэффициентный финансовый анализ основывается на расчете соотношения

между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности по отдельным показателям организации, выявление взаимосвязи показателей.

Соответствующие показатели, рассчитанные с помощью финансовой отчетности, называются финансовыми коэффициентами, характеризующими различные стороны экономической деятельности организации: платежеспособность – используя коэффициенты ликвидности и платежеспособности; финансовую зависимость или финансовую автономию через долю собственного капитала в валюте баланса; деловую активность через коэффициенты оборачиваемости активов в целом или их отдельных элементов; эффективность деятельности – с помощью коэффициентов рентабельности [37].

Факторный анализ - это оценка влияния отдельных факторов на результирующий показатель используя детерминированный или стохастический метод. Факторный анализ может быть прямой – итоговый показатель разделяют на составные части и обратный – отдельные элементы соединяют в общий результирующий показатель [43].

Рассмотренные методы применяются на всех этапах финансового анализа, сопровождаемый формированием обобщающих показателей хозяйственной деятельности организации. При формировании этих показателей оценивается использование производственных ресурсов (основных средств, материальных ресурсов, труда и заработной платы), охарактеризовывается технико-организационный уровень и другие условия производства, анализируется объем, структура и качество продукции, оцениваются затраты и себестоимость продукции.

Анализ финансовых коэффициентов (коэффициентный метод) является наиболее важным среди составляющих финансового анализа при обработке информации об объекте на начальном этапе. Удобство его применения заключается в наличии необходимой исходной информации и информативностью получаемых в результате значений коэффициентов [42].

Анализ финансовых коэффициентов базируется на вычислении соотношения различных абсолютных показателей друг к другу. В мировой и отечественной

практике различают следующие группы относительных финансовых

коэффициентов при проведении финансового анализа:

- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты оценки платежеспособности;
- коэффициенты оборачиваемости активов и капитала;
- коэффициенты рентабельности и другие.

Цель анализа заключается в оценке способности организации погасить свои обязательства и сохранить права владения на долгосрочную перспективу. Существенную позицию среди показателей финансовой устойчивости занимает величина собственного оборотного капитала, влияющая на многие относительные показатели.

В свою очередь, под собственным оборотным капиталом принято считать оборотные средства, которые остаются у хозяйствующего субъекта при полном единовременном погашении ее обязательств. Собственный оборотный капитал рассчитывается как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами.

Под финансовой устойчивостью следует понимать способность организаций своевременно расплачиваться по платежам за свои основные и оборотные производственные средства в целях обеспечить процесс непрерывной деятельности за счет нормальных источников формирования. Количественно финансовую устойчивость следует оценивать с позиции структуры источников средств [25].

На сегодняшний день различают четыре типа финансовой устойчивости, а именно:

- Абсолютная финансовая устойчивость, характеризуемая тем, что все запасы организации покрываются собственным оборотным капиталом, т.е. организация не зависима от внешних источников финансирования.

- Нормальная финансовая устойчивость, при которой организация для покрытия запасов использует не только собственный оборотный капитал, но и долгосрочные источники финансирования.

- Неустойчивое финансовое положение, при котором у организации не хватает «нормальных» источников финансирования для формирования запасов, и оно вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия. Такое состояние

характеризует низкий уровень платежеспособности организации, но все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет восполнения источников собственных средств.

Согласно исследованиям Г. В. Савицкой, финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции [49].

- Критическое финансовое состояние, когда у организации не только не хватает источников средств для формирования запасов, но и имеются кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченная кредиторская задолженность, что постепенно превращается в устойчивую тенденцию [39]. При использовании такого подхода можно вовремя увидеть проблемы и принять соответствующие решения по оптимизации остатков запасов или наращиванию источников их финансирования для снижения риска утраты организацией финансовой устойчивости.

Более детальным является анализ финансовой устойчивости при помощи вычисления значений относительных показателей на начало и конец рассматриваемого периода, что позволяет выявить изменение различных аспектов финансовой устойчивости на протяжении исследуемого периода и провести сравнение полученных значений рассчитанных показателей с их оптимальным (нормативным) значением. Далее рассмотрим основные показатели финансовой

Далее рассмотрим основные показатели финансовой устойчивости и их расчет: коэффициент финансовой независимости (автономии), коэффициент финансовой зависимости, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент маневренности собственного капитала (таблица 1.1.).

Анализ платежеспособности организации осуществляется на основе характеристики ликвидности его баланса, которая определяется как степень покрытия обязательств организации его активами. Это достигается путем сравнения средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности с обязательствами:

A1 - абсолютно ликвидные активы (денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения);

A2 - быстро реализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы);

A3 - медленно реализуемые активы (материально-производственные запасы и НДС, долгосрочная дебиторская задолженность);

A4 - трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Для оценки ликвидности баланса пассивы группируют следующим образом:

П1 - наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

П2 - краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы, задолженность перед учредителями по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства);

П3 - долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства);

П4- постоянные пассивы (собственные средства предприятия).

Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Если одно или несколько неравенств не выполняются, ликвидность баланса не считается абсолютной [36].

Как известно, торговые организации имеют свои особенности работы, особенно организации оптовой торговли, проявление которых можно отметить

при финансово-экономическом анализе их деятельности, в частности при анализе показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Общеприменимые стандарты, приемы, процедуры и рекомендуемые коэффициенты при проведении финансового-экономического анализа, разработанные для производственных предприятий, не совсем четко работают для торговых организаций. Результатом такого применения являются некорректные выводы, позволяющие исказить общую картину финансового состояния организации [31, стр. 1].

Среди особенностей работы торговых организаций можно отметить:

1. Низкое значение величины основных средств по сравнению с величиной торгового оборота (торговой выручки). К основным средствам относятся торговые и складские помещения, транспорт. При этом небольшие компании все это арендуют, средние компании имеют свои торговые помещения, а склады и транспорт арендуют, крупные же компании довольно часто имеют все в собственности и в большем количестве.

2. Низкое значение уставного и собственного капитала. Торговля живет кредитом. На заемные средства закупается реализуемая продукция, средства от реализации товара поступают с некоторой задержкой (оптовые компании нередко отдают товар «на реализацию» с получением средств после продажи товара).

3. Низкое значение величины свободных денежных средств. Для получения максимального значения выручки денежные средства должны постоянно находиться в обороте.

Теперь обратимся к анализу платежеспособности оптовой торговли, для которой характерно нормальное состояние при отсутствии большого количества свободных денежных средств и значительная сумма кредитов. Поэтому несоответствие условия $A1 \geq П1$ для торговых организаций не свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности. Остальные неравенства применимы для анализа. Вывод: соотношение $A1 \geq П1$ неприменимо для финансового анализа торговой организации. Для этих предприятий о ликвидности баланса можно судить по

выполнению трех условий: $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$ $A_4 \leq П_4$ [31].

Для более подробного анализа возможности погашения краткосрочных обязательств необходимо рассмотреть методику расчёта коэффициентов ликвидности, представленные в таблице 1.2 [38].

Таблица 1.2 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Комментарий
1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	Достаточность оборотных средств, которые могут быть использованы организацией для погашения своих обязательств	$К_{тл} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$ Отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам)	$К_{тл} \geq 2$ Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств. Превышение же более чем в 2 раза свидетельствует о нерациональном вложении средств и неэффективном их использовании
2. Коэффициент критической (быстрой, срочной) ликвидности	Прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами	$К_{кл} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)$ Отношение денежных средств и КФВ плюс суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам	$К_{кл} \geq 1$ Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	Какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность организации на дату составления баланса	$К_{ал} = A_1 / (П_1 + П_2)$ Отношение денежных средств и КФВ к текущим пассивам	$К_{ал} \geq 0,2-0,5$ Низкое значение указывает на снижение платежеспособности организации
4. Коэффициент «цены» ликвидации	Определяет, в какой степени будут покрыты все внешние обязательства организации в результате ее ликвидации и продажи имущества	$К_{цл} = (A_1 + A_2 + A_3 + A_4) / (П_1 + П_2 + П_3)$ Отношение всех активов организации к величине внешних обязательств	$К_{цл} \geq 1$ Низкое значение показателя указывает на недостаточность имеющихся активов для покрытия внешних обязательств анализируемой организации

Обратимся к нормативным значениям коэффициентов ликвидности для торговых организаций, для которых является характерным (нормальным

состоянием) отсутствие большого количества свободных денежных средств и значительная сумма кредитов. Поэтому низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности не свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности. Для торговых организаций характерно наличие большого количества товарных запасов. Поэтому рекомендуемое значение коэффициента критической ликвидности должно быть не $K_{кл} \geq 1$, а $K_{кл} \geq 0,5$.

Для торговых организаций также характерно низкое значение основных средств и собственного капитала. Поэтому рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности должно быть не $K_t \geq 2$, а $K_t \geq 1$ [31].

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности организации, является рентабельность. Эти показатели подводят итог деятельности предприятий за отчетный период. Показатели рентабельности – это выражаемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятия с одной из двух сторон – ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности. Показатели рентабельности в динамике определяют эффективность основной деятельности организации за определенный период времени.

Характеристика показателей рентабельности, а также порядок их расчета представлены в таблице 1.3 [41].

Наряду с абсолютными и относительными показателями прибыльности организации эффективность работы характеризуется также показателями деловой активности.

Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости) направлен на оценку уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций для обеспечения рациональной структуры оборотных средств.

Деловая активность в свою очередь в финансовом аспекте проявляется в

скорости оборота средств. Анализ деловой активности базируется на исследовании уровня и динамики различных коэффициентов оборачиваемости, которые представлены в таблице 1.4 [24].

Таблица 1.3 - Показатели интенсивности использования ресурсов (показатели рентабельности)

Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
Рентабельность продаж	$R1 = \frac{\text{Прибыль от продажи продукции (работ, услуг)}}{\text{Выручка от продажи}}$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
Общая рентабельность отчетного периода (экономическая рентабельность)	$R2 = \frac{\text{Прибыль от продажи продукции (работ, услуг)}}{\text{Средняя за период стоимость активов}}$	Показывает, сколько денежных единиц затрачено организацией для получения рубля прибыли независимо от источников привлечения средств
Рентабельность собственного капитала	$R3 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя за период величина собственного капитала}}$	Показывает эффективность использования собственного капитала или сколько чистой прибыли получает организация с каждого вложенного рубля собственных средств
Рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек)	$R4 = \frac{\text{Прибыль от продажи или чистая прибыль}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$	Показывает, сколько прибыли от продажи или чистой прибыли приходится на 1 руб. затрат
Рентабельность перманентного (постоянного) капитала	$R5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя за период величина собственного капитала и долгосрочных обязательств}}$	Показывает эффективность использования капитала, вложенного (инвестированного) в деятельность организации на длительный срок
Фондорентабельность	$R6 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя за период стоимость основных средств}}$	Показывает эффективность использования основных средств

Показатели оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы организации. Обратная величина, помноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов. Скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации. А увеличение скорости оборота средств отражает повышение производственно-технического потенциала организации. Анализ финансового состояния заключается в оценке финансового состояния организации и

своевременном выявлении наиболее слабых позиций в деятельности организации с целью улучшения общего финансового состояния.

Таблица 1.4 - Показатели деловой активности

Показатель	Формула расчета	Комментарий
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств Обоб	$Обоб = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период величина оборотных средств}}$	Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов организации за анализируемый период. Показывает, сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов
Средний срок оборота оборотных активов Соб, дни	$Соб = 365 / Обоб$	Выражает продолжительность оборота мобильных активов за анализируемый период
Коэффициент оборачиваемости запасов Оз	$Оз = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Средняя за период величина запасов}}$	Скорость оборота запасов, т.е. число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму
Средний срок оборота запасов Сз, дни	$Сз = 365 / Оз$	Продолжительность оборота материальных средств за отчетный период, показывает скорость превращения запасов из материальной в денежную форму
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности Од/з	$Од/з = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период дебиторская задолженность}}$	Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного организацией. При ускорении оборачиваемости происходит снижение значения показателя, что свидетельствует об улучшении ситуации в расчетах с дебиторами
Средний срок оборота дебиторской задолженности Сд/з	$Сд/з = 365 / Од/з$	Показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях. Снижение показателя – благоприятная тенденция
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности Ок/з	$Ок/з = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период кредиторская задолженность}}$	Показывает скорость оборота задолженности организации. Ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности организации.
Продолжительность оборота кредиторской задолженности Ск/з	$Ск/з = 365 / Ок/з$	Показывает период, за который организация покрывает срочную задолженность. Замедление оборачиваемости характеризуется как благоприятная тенденция
Продолжительность операционного цикла Цо	$Цо = Сд/з + Сз$	Характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя
Продолжительность финансового цикла Цф	$Цф = Цо - Ск/з$	Время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Цель управления оборотными средствами - сокращение финансового цикла, т.е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота

В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния организации в конкретный период её деятельности.

Подводя итог, следует отметить, что в данный момент разработано достаточное количество различных методик, позволяющих провести комплексную оценку финансового состояния организации. От улучшения показателей финансового состояния организации зависят ее экономические перспективы, надежные деловые отношения с партнерами.

1.3 Критерии оценки финансового состояния предприятия

В современной экономической науке и практике важным проблемным вопросом управления является определение «ценности» фирмы.

Факторами повышения ценности фирмы могут стать рост ее доходов, снижение производственного или финансового риска, повышения уровня эффективности ее работы в результате принятия решения.

Решения, повышающие ценность фирмы, приносят выгоду и ее собственникам (дивиденды, рост стоимости акций).

Другим важнейшим вопросом теории повышения ценности является принцип реинвестирования капитала в бизнесе до тех пор, пока доходы от бизнеса превосходят те доходы, которые могли бы получить акционеры при инвестировании капитала в другом месте, принимая во внимание разницу в степени риска.

Просчеты рисков позволяют определить меры для уменьшения потерь от риска. Уменьшение потерь от рисков возможно достигнуть разработкой организационных мер профилактики рисков и программой страхования от рисков. Многие отечественные и зарубежные аналитики рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансового состояния.

Сущность такой методики заключается в классификации организаций по уровню риска, т.е. любая анализируемая организация может быть отнесена к

определенному классу в зависимости от «набранного» количества баллов, исходя из фактических значений показателей (табл.1.5).

Комплекс мер финансовой деятельности предусматривает ряд самостоятельных направлений совершенствования управления предприятия: совершенствование организационной структуры: образование новых подразделений, управленческих центров и служб; корректировка целей работы, исходя из реально складывающейся рыночной и хозяйственной ситуации; принятие конкретных мер по ограничению объемов рисков или созданию дополнительной системы гарантий для защиты от рисков по отдельным направлениям хозяйственной деятельности; разработка новых и совершенствование действующих инструктивных и методических материалов, процедур принятия решений и реальных условий современного этапа перехода к регулируемой рыночной экономике.

Таблица 1.5 – Группировка организаций по критериям оценки финансового состояния

Показатели финансового состояния	ГРАНИЦЫ КЛАССОВ СОГЛАСНО КРИТЕРИЯМ					
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс	
Коэффициент абсолютной ликвидности (L_2)	0.5 и выше - 20 баллов	0.4 и выше - 16 баллов	0.3 = 12 баллов	0.2 = 8 баллов	0.1 = 4 балла	менее 0.1 = 0 баллов
Коэффициент критической оценки (L_3)	1.5 и выше - 18 баллов	1.4 = 15 баллов	1.3 = 12 баллов	$1.2 \div 1.1 = 9 \div 6$ баллов	1.0 = 3 балла	менее 1.0 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности (L_4)	2 и выше - 16.5 балла	$1.9 \div 1.7 = 15 \div 12$ баллов	$1.6 \div 1.4 = 10.5 \div 7.5$ балла	$1.3 \div 1.1 = 6 \div 3$ балла	1 = 1.5 балла	менее 1 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости (U_3)	0.6 и выше - 17 баллов	$0.59 \div 0.54 = 16.2 \div 12.2$ балла	$0.53 \div 0.43 = 11.4 \div 7.4$ балла	$0.47 \div 0.41 = 6.6 \div 1.8$ балла	0.4 = 1 балл	менее 0.4 = 0 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U_2)	0.5 и выше - 15 баллов	0.4 = 12 баллов	0.3 = 9 баллов	0.2 = 6 баллов	0.1 = 3 балла	менее 0.1 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат (U_{10})	1 и выше - 13.5 балла	0.9 = 11 баллов	$0.7 = 0.6 = 6.0 \div 3.5$ балла	$0.7 = 0.6 = 6.0 \div 3.5$ балла	0.5 = 1 балл	менее 0.5 = 0 баллов
Минимальное значение границы	100	$85.2 \div 66$	$63.4 \div 56.5$	$41.6 \div 28.3$	14	

Методика финансового анализа организации должна состоять из трех больших взаимосвязанных блоков: анализа финансового состояния, анализа финансовых результатов и деловой активности и оценки возможных перспектив развития организации.

Последовательность финансового анализа деятельности организации можно определить в следующем виде:

1. Общая оценка финансового состояния и его изменение за отчетный период.
 - 1.1 Анализ имущественного положения.

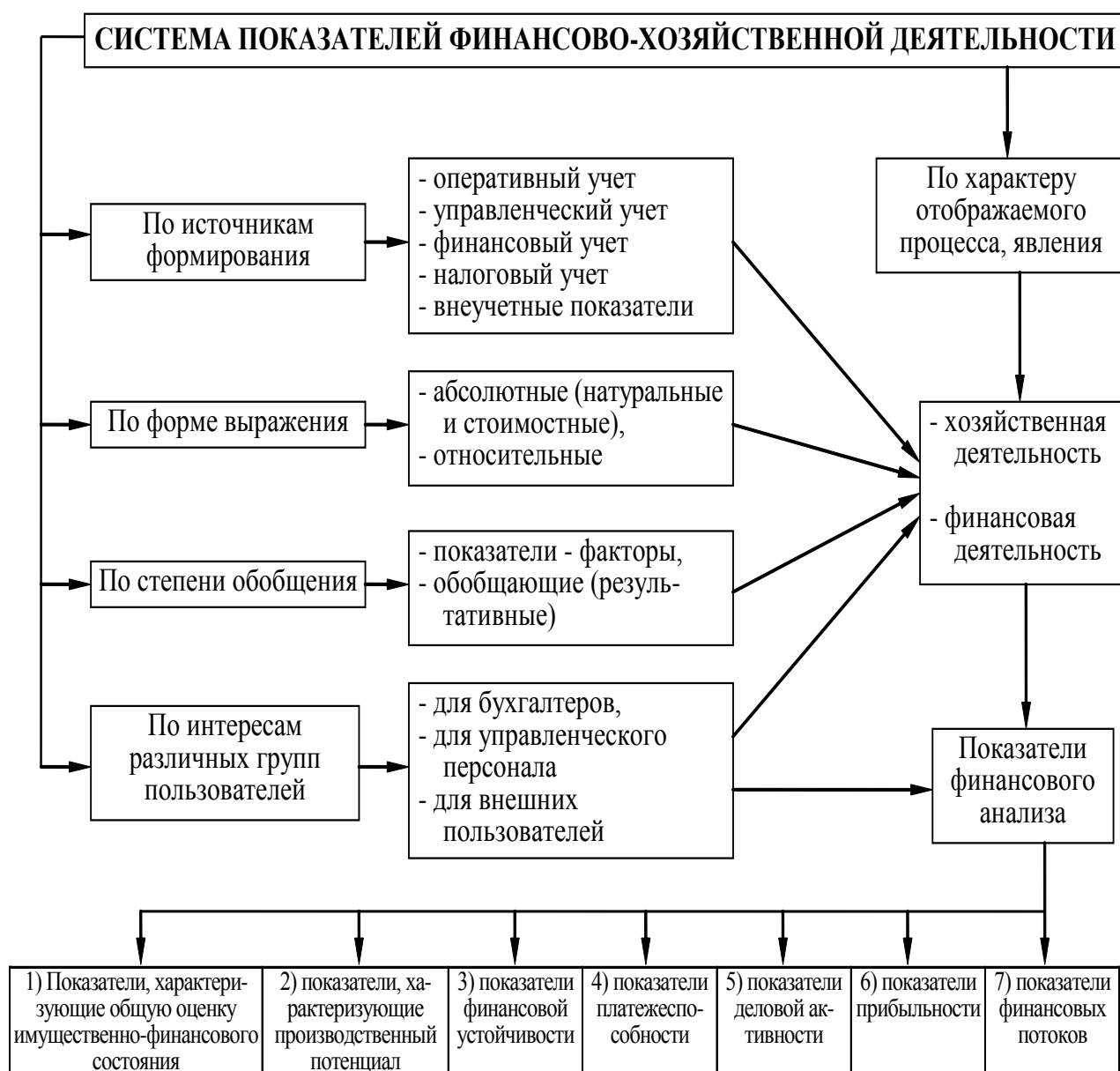


Рисунок 1.2 – Научная классификация системы показателей деятельности коммерческой организации

1.2 Анализ финансового положения.

2. Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности организации.

2.1 Оценка деловой активности и движения денежных средств.

2.2 Анализ прибыли.

2.3 Анализ рентабельности.

3. Оценка возможных перспектив развития финансово-хозяйственной деятельности организации.

Информация в систематизированном виде может быть представлена в виде перечня блоков: проект решений по инвестициям и кредитам; прогнозы поступления наличных средств; анализ источников финансирования, потребности в новых источниках и изменения в них; соотношение заемных и собственных средств; результаты хозяйственной деятельности и прибыль; платежеспособность и движение денежных средств; возможные управленческие воздействия; интерпретация данных.

На основе нормативных значений задается оптимальный режим функционирования и способность сохранением предприятием своего состояния (рисунок 1.3).

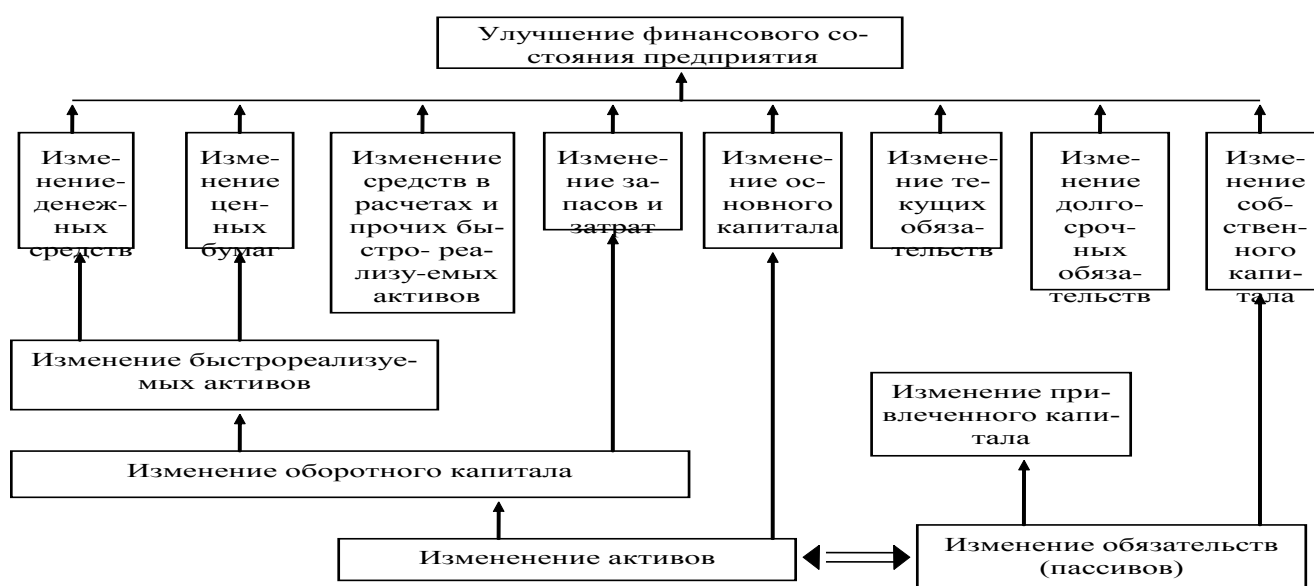


Рисунок 1.3 – Основные направления разработки мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия

Экономические преобразования при переходе к новым формам рыночных отношений требуют поиска иных, нестандартных методов хозяйствования и управления предприятием, обеспечивающих существенное повышение эффективности и надежности работы, формирования конкурентных преимуществ.

Обретение самостоятельности в организационном и финансовом отношении позволяет получить импульсы для саморазвития и превращения в рентабельную организацию, сформировать гибкую организационную структуру, восприимчивую к рыночным отношениям.

Основой, необходимой для проведения оценки финансового состояния является анализ. В работе М.Н.Крейниной «Финансовое состояние предприятия. Методы оценки» [23] отмечается по данному поводу: «Оценка финансового состояния не равнозначна его анализу. Анализ является лишь основой, хотя и необходимой, для проведения оценки финансового состояния. Оценка включает рассмотрение каждого показателя, полученного в результате анализа, с точки зрения соответствия его уровня нормальному для данного предприятия уровню; факторов, повлиявших на величину показателя, и возможных его изменений при изменении того или иного фактора; необходимой величины показателя этой величины; взаимозависимости показателей финансового состояния и обеспечения целенаправленности их системы для правильной ориентации специалистов предприятия в методах улучшения финансового состояния».

Выводы по разделу один.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние в общих чертах обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств. Хорошо организованное финансовое планирование, базирующееся на анализе финансовой деятельности, служит залогом хорошего финансового состояния.

Оценка финансового состояния организации осуществляется в рамках финансового анализа, основной целью которого является обеспечение руководства организации информацией для принятия решений по управлению финансовыми ресурсами.

Рассматриваемая выше методика анализа финансового состояния позволяет по данным внешней отчетности оценить эффективность и рискованность управления организации на основе показателей ликвидности и платежеспособности.

Экономические преобразования при переходе к новым формам рыночных отношений требуют поиска иных, нестандартных методов хозяйствования и управления предприятием, обеспечивающих существенное повышение эффективности и надежности работы, формирования конкурентных преимуществ.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Лазурит»

«Лазурит» — крупнейшая в России сеть по продаже корпусной и мягкой мебели для дома, офиса, гостиниц. Мебель под ТМ Lazurit представлена в 160 городах России. Розничная сеть компании – это 500 фирменных салонов и федеральный интернет-магазин (по данным за декабрь 2015г). Управляющая компания находится в самом западном регионе РФ - в г. Калининграде.

Под маркой «Лазурит» более 20 лет разрабатывается и производится широкий ассортимент мебели для дома, офиса и гостиниц в оригинальном дизайне.

С 1996 года в Калининграде начали работать первые мебельные салоны под маркой «Лазурит». 2002 год – начало оптовых поставок на российский рынок, а с 2004 года во всех крупных городах России начали открываться фирменные салоны компании.

Сегодня работают Региональные отделения Торгового дома «Лазурит»: Московское, Северо-Западное, Уральское, Центральное, Сибирское, Южное, Приволжское, Дальневосточное.

Компания ООО «Лазурит» находится в городе Златоусте, по адресу: Златоуст, Таганайская, 204 - 4 этаж, правое крыло, ТК Панорама.

Основным направлением деятельности ООО «Лазурит» является оптово-розничная продажа мебели.

Следует отметить высокий уровень конкуренции в данном рыночном сегменте, что предъявляет к деятельности фирмы высокие требования. Основным конкурентным преимуществом фирмы является широкий ассортимент предлагаемых товаров, высокое качество обслуживания.

ООО «Лазурит» является дилером ряда производителей мебели, что позволяет держать цены на минимальном уровне.

Перечень учредительных документов ООО «Лазурит» установлен в

соответствии со статьёй 52 Гражданского Кодекса в Российской Федерации.

С 1 июля 2013 года в связи с вступлением в силу новой редакции Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» к учредительным документам ООО «Лазурит» относится только Устав предприятия. ООО «Лазурит» относится к малым предприятиям и ведёт бухгалтерский учёт по упрощенной форме.

Устав ООО «Лазурит» содержит:

полное и сокращенное фирменное наименование общества;

- сведения о месте нахождения общества;

- сведения о составе и компетенции органов общества, в том числе о вопросах, составляющих исключительную компетенцию общего собрания участников общества, о порядке принятия органами общества решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов;

- сведения о размере уставного капитала общества;

- сведения о размере и номинальной стоимости доли каждого участника общества;

- права и обязанности участников общества;

- сведения о порядке и последствиях выхода участника общества из общества;

- сведения о порядке перехода доли (части доли) в уставном капитале общества к другому лицу;

- сведения о порядке хранения документов общества и о порядке предоставления обществом информации участникам общества и другим лицам.

ООО «Лазурит» реализует только сертифицированную продукцию (товары, работы, услуги) в соответствии с действующим законодательством и несёт ответственность за реализацию продукции (товаров, работ, услуг), не качественного производства.

Предприятие имеет круглую печать с указанием своего полного наименования а так же штампы, бланки и расчетный счет открытый в филиале ПАО

«Челябинвестбанк» г. Златоуст. Экономические показатели за последние три года представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Экономические показатели работы ООО «Лазурит» за 2013-2015 гг.

Показатель	Годы			абсолютное отклонение	
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	2014/2013	2015/2014
Выручка (нетто) от реализации, тыс. руб.	287 456	422 118	459 873	134 662	37 755
Себестоимость реализации, тыс. руб.	246 789	357 256	389 720	110 467	32 464
Валовая прибыль, тыс. руб.	40 667	64 862	70 153	24 195	5 291
Коммерческие расходы, тыс. руб.	37 890	44 689	54 897	6 799	10 208
Управленческие расходы, тыс. руб.	0	377	408	377	31
Прибыль (убыток) от реализации услуг, тыс. руб.	2 777	19 796	14 848	17 019	-4 948
Прочие доходы, тыс. руб.	2 278	312	219	-1 966	-93
Прочие расходы, тыс. руб.	2 833	4 104	3 355	1 271	-749
Результат от прочей деятельности, тыс. руб.	-555	-3 792	-3 136	-3 237	656
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2 222	16 004	11 712	13 782	-4 292
Отложенные налоговые активы, тыс. руб.	0	0	0	0	0
Налог на прибыль, тыс. руб.	479	2 879	3 008	2 400	129
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	1 743	13 125	8 704	11 382	-4 421

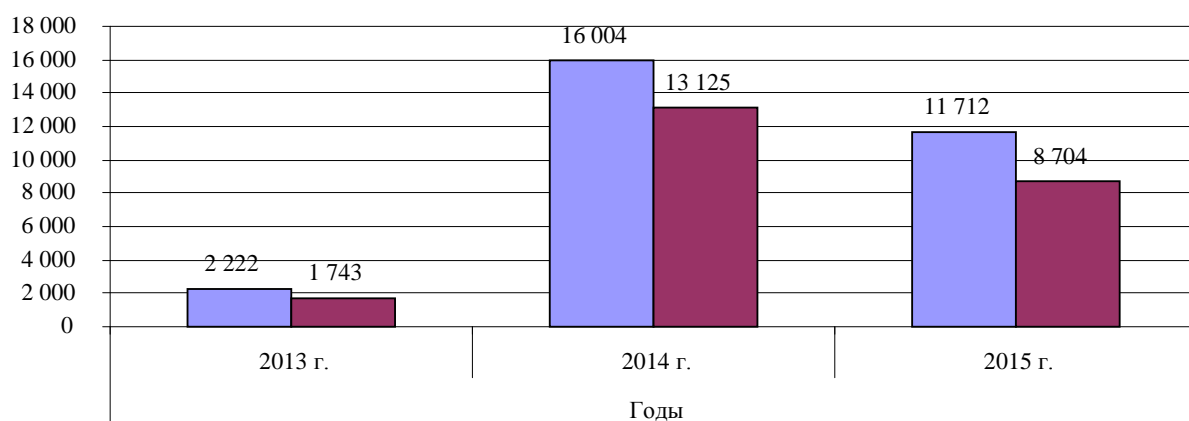
На предприятии ООО «Лазурит» в течение исследуемого периода достаточно существенно меняются показатели прибыли, динамику прибыли можно видеть на рисунке 2.1.

По итогам анализа видно, что максимальная прибыль предприятия наблюдается в 2014 году: прибыль до налогообложения составила 16 004 тыс. руб., чистая прибыль – 13 125 тыс. руб.

В 2015 году чистая прибыль предприятия ООО «Лазурит» сокращается до 8 704 тыс. руб.

Так как предприятие не занимается производством продукции, более правильным будет рассмотреть затраты, связанные с продвижением товара,

игнорируя закупочную цену, на которую общество повлиять не в состоянии.



■ Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. ■ Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.

Рисунок 2.1 – Динамика показателей прибыли
ООО «Лазурит»

Анализ динамики и структуры себестоимости по статьям затрат показан в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ динамики и структуры себестоимости по статьям затрат ООО «Лазурит» за 2013 - 2015 гг.

Показатели	31.12.2013 г.		31.12.2014 г.		31.12.2015 г.		Темп прироста, % к предыд. году
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	
Материальные затраты	6897	8,2	8 735	9,6	12864	3,4	47,27
Затраты на оплату труда	11379	0,0	16782	7,6	18354	3,4	9,37
Отчисления на социальные нужды	3186	0,4	4531	0,1	4956	0,0	9,37
Амортизация	57	0,2	63	0,1	49	0,2	-22,22
Прочие затраты	16371	3,2	14578	2,6	18674	4,0	28,10
Итого по элементам затрат	37890	00,0	44689	00,0	54897	00,0	22,84

Из таблицы 2.2 видно, что лидирующими позициями в затратах являются прочие расходы и затраты на оплату труда. Причем, если в 2013 году лидирующее положение принадлежало прочим затратам 43,2%, то в 2014 году большая доля приходится уже на затраты на оплату труда 37,6%.

Увеличение доли затрат на оплату труда связано с проводимой предприятием

кадровой политикой, призванной снизить текучесть и увеличить привлекательность рабочих мест. Материальные затраты так же непрерывно увеличиваются, что свидетельствует о модернизации средств и методов продвижения товара.

2.2 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации ООО «Лазурит»

Для оценки динамики состава, структуры имущества по данным бухгалтерского баланса составим аналитическую таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ состава, структуры имущества предприятия ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	31.12.2014 г.		31.12.2015 г.		Изменения за год	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к началу года
1 Внеоборотные активы	2429	6,1	2550	5,9	121	5,0
В том числе:						
1.1 Основные средства	2405	6,08	2543	5,9	138	5,7
1.2 Прочие внеоборотные активы	24	0,06	7	0,02	-17	-70,8
2 Оборотные активы	37 080	93,9	40505	94,1	3425	9,2
В том числе:						
2.1 Запасы с НДС	30125	76,3	32962	76,6	2837	9,4
2.2 Расчеты с дебиторами	4412	11,2	5279	12,3	867	19,7
2.3 Денежные средства	2543	6,4	2264	5,2	-279	-11,0
АКТИВ	39509	100	43055	100	3546	9,0

Как видно из таблицы 2.3, общая стоимость имущества предприятия увеличилась за отчетный год на 3546 тыс. руб., или 9%. Это произошло за счет прироста стоимости оборотных активов на 3425 тыс. руб., или на 9,2%, и увеличения стоимости основных средств на 138 тыс. руб., или на 5,7%.

Рост стоимости основных средств экономически обоснован, если способствует увеличению объема производства и реализации продукции.

В отчетном году стоимость основных средств возросла на 5,7%, а выручка от продажи продукции снизилась на 9%, это свидетельствует о нерациональном увеличении активов.

На начало отчетного периода стоимость мобильного имущества ООО «Лазурит» составила 37080 тыс. руб. За отчетный период она возросла на 3425 тыс. руб., или на 9,2%. Прирост оборотных активов обусловлен увеличением материально-производственных запасов, дебиторской задолженности. Наибольшее приращение обеспечено увеличением запасов материальных ресурсов, сумма которых возросла на 2837 тыс. руб., или на 9,4%. На конец отчетного периода их удельный вес составил 76,6% и увеличился на 0,3% по сравнению с началом года.

В отчетном году сумма дебиторской задолженности возросла на 867 тыс. руб., или на 19,7%, а доля средств в расчетах увеличилась на 1,1%. Прирост дебиторской задолженности может быть результатом увеличения товарных ссуд, выданных потребителям готовой продукции, появления просроченной задолженности.

Денежные средства ООО «Лазурит» уменьшились на 279 тыс. руб., или на 11%, их удельный вес в стоимости активов снизился на 1,2% и к концу отчетного года составил 5,2%, что отрицательно сказывается на платежеспособности предприятия. 0 000

В ходе анализа показателей структурной динамики установлено, что на конец отчетного периода 5,9% составляют внеоборотные активы и 94,1% - оборотные активы. В составе внеоборотных активов наибольшую долю занимают основные средства 5,9%, а в составе оборотных активов – материально-производственные запасы 76,6%, дебиторская задолженность предприятия - 12,3%. В ходе анализа определяется стоимость реальных активов, характеризующих производственный потенциал предприятия. К ним относятся: основные средства, производственные запасы и незавершенное производство. Оценка реальных активов предприятия ООО «Лазурит» представлена в таблице 2.4.

Данные таблицы 2.4 свидетельствуют об уменьшении стоимости реальных активов в отчетном периоде на 1021 тыс. руб., или на 16,8%. Удельный вес реального имущества на конец отчетного периода составил 11,7%, что на 3,6%

меньше по сравнению с началом периода.

Таблица 2.4 – Оценка реальных активов, характеризующих производственный потенциал предприятия ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

В тысячах рублей

Показатели	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.	Изменения за год
1 Основные средства по остаточной стоимости	2405	2543	138
2 Сырье материалы	779	821	42
3 Затраты в незавершенном производстве	2880	1679	-1201
4 Итого производственные возможности (1+2+3)	6064	5043	-1021
5 Всего имущества	39509	43055	3546
6 Удельный вес производственных возможностей в имуществе организации, %, (4/5)*100%	15,35	11,71	-3,64

Таким образом, за отчетный год наблюдается рост стоимости имущества предприятия. Темп прироста внеоборотных активов 5,0% ниже, чем мобильных средств 9,2%, что определяет тенденцию к ускорению оборачиваемости всей совокупности активов, что положительно скажется на финансовой деятельности предприятия.

Оценка динамики состава и структуры источников собственных и заемных средств проводится по данным баланса в таблице 2.5.

Данные таблицы свидетельствуют об увеличении стоимости имущества предприятия за отчетный период на 3546 тыс. руб., или на 9,0%. Это обусловлено возрастанием собственных средств на 57 тыс. руб., или 25,7% и заемных средств на 3489 тыс. руб., или на 8,9%. Из этого следует, что увеличение объема финансирования деятельности предприятия на 1,6% ($57/3546*100\%$) обеспечено собственным капиталом и на 98,4% ($3489/3546*100\%$) – заемным капиталом.

Доля собственного капитала в общем объеме финансирования незначительно выросла с 0,6% до 0,7%, т.е. на 25,7%. Удельный вес заемного капитала остался неизменным и составил в 2014-2015 гг. – 99,4%.

Долгосрочные кредиты и займы увеличились на 677 тыс. руб. или на 19,1%, их

удельный вес в общем объеме заемных средств составил к концу отчетного периода 9,9% (4219/42776*100%). Краткосрочные кредиты и займы уменьшились на 505 тыс. руб. или на 6,0%, доля их в общей сумме привлеченных средств к концу отчетного года составила 18,5% (7916/42776*100%).

Таблица 2.5 – Анализ состава, структуры источников средств предприятия ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	31.12.2014 г.		31.12.2015 г.		Изменения за год	
	тыс. руб	в % к итогу	тыс. руб	в % к итогу	тыс. руб	в % к началу года
1 Собственные средства	222	0,6	279	0,7	57	25,7
В том числе:						
1.1 Уставный капитал	200	0,5	200	0,5	0	0,00
1.2 Нераспределенная прибыль	22	0,06	79	0,2	57	259,1
2 Заемные средства	39287	99,4	42776	99,4	3489	8,9
В том числе:						
2.1 Долгосрочные кредиты и займы	3542	8,97	4219	9,80	677	19,1
2.2 Краткосрочные кредиты и займы	8421	21,31	7916	18,39	-505	-6,0
2.3 Кредиторская задолженность	27324	69,16	30641	71,17	3317	12,1
ПАССИВ	39509	100,0	43055	100,0	3546	9,0

В условиях становления и развития рыночной экономики кредиторская задолженность является разновидностью коммерческого кредита и важным фактором стабилизации финансового состояния.

Поскольку преимущественная доля в формировании заемного капитала принадлежит кредиторской задолженности, целесообразно изучить ее состав и структуру, произошедшие изменения. В таблице 2.6 дана оценка состава и структуры кредиторской задолженности предприятия.

Кредиторская задолженность возросла на 3317 тыс. руб. или на 12,1%. Ее удельный вес в общей стоимости капитала составил к концу года 71,17%, а в сумме заемных средств 71,6% (30641/42776*100%).

Как свидетельствуют данные таблицы, на предприятии наблюдается тенденция роста кредиторской задолженности на 3317 тыс. руб. или 12,1% по

сравнению с началом периода. Наибольшую часть объема кредиторской задолженности (99,1% на конец года) составляют обязательства перед поставщиками за товары, работы, услуги. Величина этих долгов выросла по сравнению с началом года на 3223 тыс. руб. или 11,9%.

Таблица 2.6 - Анализ состава и структуры кредиторской задолженности предприятия ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	31.12.2014 г.		31.12.2015 г.		Изменения за год	
	тыс. руб	в % к итогу	тыс. руб	в % к итогу	тыс. руб	в % к нач.г.
1 Кредиторская задолженность – всего:	27324	100,0	30641	100,0	3317	12,1
В том числе:						
1.1 Перед поставщиками и подрядчиками	27138	99,3	30361	99,1	3223	11,9
1.2 По оплате труда	108	0,4	225	0,7	117	108,3
1.3 Перед бюджетом по налогам и сборам	78	0,3	55	0,2	-23	-29,5

Исходя из данных бухгалтерского баланса, оценка коэффициентов, характеризующих общий уровень финансовой устойчивости предприятия, дана в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Оценка коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	Нормальное ограничение	31.12.2014г.	31.12.2015г.	Изменения за год
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,0056	0,0065	0,0009
Коэффициент финансовой зависимости		177,97	154,32	-23,65
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	< 1	176,97	153,32	-23,65
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,75$	0,095	0,104	0,009
Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования	$> 0,1$	0,0360	0,0481	0,0121
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования	0,6–0,8	0,044	0,059	0,015

Как показывают данные таблицы, коэффициент автономии в отчетном году незначительно возрос, его значение показывает, что имущество предприятия на

0,65% сформировано за счет собственных средств.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что на начало отчетного периода на 1 рубль вложенных в активы собственных источников приходилось 176 рублей 97 копеек заемных, на конец периода –153 рубля 32 копейки.

Коэффициент финансовой устойчивости, значение которого должно быть не менее 0,75 составляет 0,095 и 0,104 на начало отчетного периода и на конец периода соответственно.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования повысился за 2015 год, но значения данного коэффициента за 2014 – 2015 гг. не соответствуют нормативным. Это свидетельствует о том, что у ООО «Лазурит» недостаточно собственных оборотных средств для покрытия запасов и затрат, однако, этот недостаток в отчетном году сократился, что потребовало привлечения дополнительных заемных средств.

Для определения типа финансовой устойчивости проанализируем динамику источников средств, необходимых для формирования запасов и затрат в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия

Показатели	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.	Изменения за год
Собственные средства (СС)	222	279	57
Внеоборотные активы (ВА)	2429	2550	121
Собственные оборотные средства (СОС)	1335	1948	613
Долгосрочные кредиты и займы (ДП)	3542	4219	677
Собственные и долгосрочные заемные источники (СОС+ДП)	4877	6167	1290
Краткосрочные кредиты и займы	8421	7916	-505
Общая величина основных источников средств (СОС+ДП+ККЗ)	13298	14083	785
Затраты и запасы (З)	30125	32962	2837

Окончание таблицы 2.8

Показатели	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.	Изменения за год
Излишек или недостаток собственных оборотных средств (ФС)	-28790	-31014	-2224
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников (ФД)	-25248	-26795	-1547
Излишек или недостаток общей величины основных источников (ФО)	-16827	-18879	-2052
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости (S)	(0,0,0)	(0,0,0)	-

Данные таблицы свидетельствуют о том, что ООО «Лазурит» имеет недостаток собственных и привлеченных источников средств для формирования запасов и относится к четвертому типу финансовой устойчивости - кризисное финансовое состояние. К причинам этого можно отнести:

- дефицит денежных средств;
- выбор неэффективных методов реализации, недостаточное изучение рыночного спроса и конъюнктуры.

Таблица 2.9 - Анализ ликвидности баланса ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

В тысячах рублей

Актив	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.	Пассив	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.	Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
						начало года	конец года
Наиболее ликвидные активы (A ₁)	2543	2264	Наиболее срочные обязательства (П ₁)	27324	30641	-24781	-28377
Быстро реализуемые активы (A ₂)	4412	5279	Краткосрочные пассивы (П ₂)	8421	7916	-4009	-2637
Медленно реализуемые активы (A ₃)	30125	32962	Долгосрочные пассивы (П ₃)	3542	4219	26583	28743
Трудно реализуемые активы (A ₄)	2429	2550	Постоянные пассивы (П ₄)	222	279	2207	2271
Баланс	39509	43055	Баланс	39509	43055	-	-

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке

убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Результаты анализа ликвидности баланса представлены в таблице 2.9.

Для определения ликвидности баланса группы актива и пассива сравним между собой, с помощью сопоставления итогов приведенных групп по активу и пассиву. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Данное соотношение представлено в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Соотношение активов и пассивов баланса

В тысячах рублей

Абсолютно ликвидный баланс	Соотношение активов и пассивов	
	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.
$A_1 \geq П_1$	$2543 \leq 27324$	$2264 \leq 30641$
$A_2 \geq П_2$	$4412 \leq 8421$	$5279 \leq 7916$
$A_3 \geq П_3$	$30125 \geq 3542$	$32962 \geq 4219$
$A_4 \leq П_4$	$2429 \geq 222$	$2550 \geq 279$

Таким образом, на основании данных таблицы, можно сделать вывод, что баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, поскольку не выполняется первое, второе и четвертое неравенство:

- имеет место значительная нехватка наиболее ликвидных активов (денежных средств) против большего объема наиболее срочных обязательств;
- причиной появления платежного недостатка в 2014 году являются задержки поступлений от дебиторов;
- медленно реализуемые активы полностью перекрывают долгосрочные пассивы;
- у предприятия недостаточно собственного капитала для пополнения оборотных средств.

Для проведения более полного аналитического исследования рассчитаем показатели ликвидности активов ООО «Лазурит», таблица 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ коэффициентов ликвидности предприятия ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	31.12. 2014 г.	31.12. 2015 г.	Изменения за год
Краткосрочные обязательства	35745	38557	2812
Оборотные активы	37080	40505	3425
В том числе:			
Запасы и затраты	30125	32962	2837
Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги	2543	2264	-279
Дебиторская задолженность и прочие активы	4412	5279	867
Коэффициент абсолютной ликвидности (0,2-0,25)	0,07	0,06	-0,01
Коэффициент критической ликвидности (0,7-0,8)	0,195	0,211	0,016
Коэффициент текущей ликвидности (2)	1,037	1,133	0,096

Данные таблицы свидетельствуют о том, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии. Коэффициенты ликвидности значительно ниже допустимых величин.

Коэффициент абсолютной ликвидности уменьшился с 0,07 на 0,01 пункта и показывает, что к концу года 6% краткосрочных обязательств может быть погашено за счет денежных средств и ценных бумаг. Если сравнить значение показателя с рекомендуемым уровнем, можно отметить, что предприятие имеет дефицит наличных денежных средств для покрытия текущих обязательств.

Коэффициент критической ликвидности показывает, что краткосрочные обязательства на 19,5% покрывались денежными средствами, ценными бумагами и средствами в расчетах. К концу отчетного года значение коэффициента выросло на 0,016 пункта. В нашем случае уровень коэффициента критической ликвидности ниже рекомендуемого значения и указывает на то, что сумма ликвидных активов предприятия не соответствует требованиям текущей платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности за отчетный период повысился на 0,096 пункта, достигнув к концу года 1,133 пункта. Предприятие не полностью покрывает краткосрочные обязательства ликвидными активами, значение

коэффициента ниже рекомендуемого уровня.

2.3 Анализ деловой активности организации ООО «Лазурит»

Для анализа оценки уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия, используя данные «Отчета о прибылях и убытках» предприятия, составим таблицу 2.12.

Таблица 2.12 – Анализ уровня динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Лазурит» за 2014-2015 гг.

В тысячах рублей

Показатели	31.12. 2014 г.	31.12. 2015 г.	Изменения за год	
			Δ	%
Выручка от реализации продукции (работ, услуг) без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	422118	459873	37755	8,9
Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)	401945	444617	42672	10,6
Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	19796	14848	-4948	-25,0
Результат от прочей реализации				
Сальдо доходов и расходов от внереализованных операций	-90	-359	-269	298,9
Балансовая прибыль или убыток отчетного периода	19706	14489	-5217	-26,5
Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	13125	8704	-4421	-33,7

По сравнению с предыдущим годом выручка от реализации продукции увеличилась на 8,9% и составляет 459873 тыс. руб. Затраты на производство продукции росли больше и увеличились на 10,6 %, зато балансовая прибыль снизилась более чем в четверть раза и составила 14489 тыс. руб. Еще больше в абсолютном выражении, почти в треть раза уменьшилась чистая прибыль и составила 8704 тыс. руб.

Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность деятельности компании и рассчитываются как отношение полученной балансовой или чистой прибыли к затраченным средствам. Данные расчетов приведены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Показатели рентабельности ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

Наименование коэффициента	Порядок расчета	31.12. 2014 г.	31.12. 2015 г.	Δ
Рентабельность всего капитала организации	Чистая прибыль / Капитал организации	33,2	20,2	-13,0
Рентабельность внеоборотных активов	Чистая прибыль / Стоимость внеоборотного капитала	540,4	341,3	-199,0
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал	5912,2	3119,7	-2792,5
Рентабельность перманентного капитала	Чистая прибыль / (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства)	348,7	193,5	-155,2
Рентабельность оборотного капитала	Чистая прибыль / Сумма оборотных средств	35,4	21,5	-13,9
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / Выручка от реализации	4,7	3,2	-1,5

По проведенным расчетам показателей рентабельности, выявлено следующее:

- рентабельность имущества снизилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 39,1%. Капитал за отчетный период стал приносить на 13 копеек прибыли меньше, чем в предыдущем периоде;
- рентабельность внеоборотных активов снизилась. Внеоборотный капитал в 2015 году стал приносить на 1 рубль 99 копеек меньше прибыли по сравнению с предыдущим годом;
- рентабельность оборотных активов уменьшилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 40,0%. Оборотный капитал стал давать на 14 копеек меньше прибыли, что связано с менее эффективным использованием оборотного капитала, непроизводительных остатков сырья и отходов;
- рентабельность собственного и перманентного капитала снизилась в 2015 году на 47,23%. Собственный капитал и перманентный стали давать на 27 рублей 92 копейки прибыли меньше (это связано непосредственно с уменьшением прибыли предприятия);
- рентабельность реализованной продукции уменьшилась на 1,5% и на конец периода стала составлять 3,2%, это означает, что с одного рубля предприятие получает всего 3 рубля 23 копейки прибыли. Данный показатель очень

маленький.

Исходя из расчетов в таблице 2.13, мы выявили, что, все показатели рентабельности имеют отрицательную динамику.

Для оценки эффективности использования ресурсов предприятия в таблице 2.13 рассчитаны различные показатели, характеризующие интенсивность использования всех ресурсов и их видов: основных, нематериальных и оборотных активов.

Таблица 2.14 – Оценка деловой активности предприятия ООО «Лазурит» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.	Отклонение
Выручка от продажи продукции	422118	459873	37755
Себестоимость продажи продукции	357256	389720	32464
Средний за период итог баланса	39509	43055	3546
Средняя стоимость оборотных активов	37080	40505	3425
Средняя величина запасов и затрат	30125	32962	2837
Средняя величина готовой продукции	22467	25672	3205
Средняя величина дебиторской задолженности	4412	5279	867
Средняя величина кредиторской задолженности	27324	30641	3317
Средняя величина свободных денежных средств и ценных бумаг	2543	2264	-279
Средняя величина собственного капитала	222	279	57
Средняя величина ОС и прочих внеоборотных активов	2811	2836	25
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	10,684	10,681	-0,003
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	11,384	11,353	-0,030
Оборачиваемость запасов	11,859	11,823	-0,036
Оборачиваемость готовой продукции	18,788	17,913	-0,875
Оборачиваемость дебиторской задолженности	95,675	87,114	-8,561
Средний срок оборота дебиторской задолженности	3,763	4,133	0,370
Оборачиваемость кредиторской задолженности	15,449	15,008	-0,440
Средний срок оборотов кредиторской задолженности	23,303	23,987	0,683
Оборачиваемость банковских активов	165,992	203,124	37,132
Оборачиваемость собственного капитала	1901,432	1648,290	-253,142

Проанализировав рассчитанные в таблице показатели, можно сделать вывод,

что ООО «Лазурит» обладает недостаточно высокой степенью деловой активности.

Проведем подробный анализ деловой активности (по коэффициентам) для того, чтобы охарактеризовать эффективность использования ресурсов предприятия:

Коэффициент общей оборачиваемости капитала за отчетный год уменьшился на 0,003 пункта и составил к концу отчетного года значение 10,681; тенденция в сторону снижения этого показателя свидетельствует о незначительном понижении эффективности использования экономического потенциала.

Анализ коэффициента оборачиваемости мобильных средств показал, что если в предшествующем году оборотный капитал совершал 11,38 оборота (т.е. длительность 1 оборота составила 31,6 дня), то в отчетном году оборачиваемость снизилась на 11,35 оборота в год. Следовательно, наблюдается незначительное ухудшение финансового состояния предприятия, снижается платежеспособность.

Анализ показателей товарно-материальных ценностей показал, что оборачиваемость производственных запасов снизилась на 0,036 оборота, что свидетельствует о понижении эффективности работы предприятия в области заготовки запасов (увеличиваются затраты на содержание и перемещение запасов). Оборачиваемость готовой продукции снизилась на 0,87, при этом если в предшествующем году длительность 1 оборота составляла 19,2 дня, то в отчетном году – уже 20,1 дня. Эти данные свидетельствуют о недостаточно налаженных каналах сбыта продукции.

Оборачиваемость кредиторской задолженности уменьшилась на 0,44 оборота, при этом если в предшествующем году 1 оборот длился 23,3 дня, в отчетном году он сократился до 23,9 дня. Эти данные свидетельствуют об уменьшении кредиторской задолженности, что ослабляет зависимость предприятия от средств кредиторов (увеличение финансовой независимости).

Банковские активы (свободные денежные средства и ценные бумаги) в отчетном году совершали 203,12 оборота, что на 37,13 оборота больше, чем в предыдущем году. Столь высокий показатель коэффициента оборачиваемости в

предыдущем году свидетельствует об их серьезном дефиците, однако снижение величины денежных средств в отчетном году приводит к увеличению данного коэффициента, а следовательно к росту потребности в денежных средствах. Это оказывает негативное влияние на финансовое состояние предприятия. Анализ оборачиваемости собственных средств показал снижение на 253,1 оборота, это свидетельствует о бездействии части собственных средств;

Основные фонды стали использоваться более эффективно, так как если в предшествующем году на каждую 1000 руб. основных средств и прочих внеоборотных активов было получено 150166 руб. денежных средств, то в отчетном году – уже 162156 руб.

Итак, можно сказать, что уровень деловой активности на ООО «Лазурит» недостаточно высок. Это связано с недальновидной политикой руководства в вопросах формирования запасов, предоставления кредитов своим покупателям, непродуманной ценовой политикой, неблагоприятной экономической ситуацией в стране и связанных с ней условий хозяйствования предприятия.

Проведем оценку вероятности угрозы банкротства на предприятие ООО «Лазурит» при помощи модели Таффлера:

$$Z = 0.53x_1 + 0.13x_2 + 0.18x_3 + 0.16x_4 \quad (2.1)$$

где X_1 - прибыль до уплаты налога / текущие обязательства

X_2 - текущие активы/общая сумма обязательств

X_3 - текущие обязательства/общая сумма активов

X_4 - выручка / сумма активов

$$\begin{aligned} Z_{2014} &= 0,53*0,55 + 0,13*0,94 + 0,18*0,90 + 0,16*10,68 = \\ &= 0,2915 + 0,1222 + 0,162 + 1,7088 = 2,28 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Z_{2015} &= 0,53*0,39 + 0,13*0,95 + 0,18*0,9 + 0,16*10,68 = \\ &= 0,2067 + 0,1235 + 0,162 + 1,7088 = 2,20 \end{aligned}$$

Если величина Z больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы. Можно сделать выводы, что в ближайший год ООО «Лазурит» не грозит банкротство.

Вывод по разделу два.

Проведя анализ финансового состояния ООО «Лазурит», в целом, можно сделать выводы о повышении эффективности работы предприятия. Так, на предприятии имеет место рост собственного капитала; наблюдается значительное снижение кредиторской задолженности и запасов. Коэффициенты финансовой устойчивости ниже нормы, а коэффициент рентабельности и оборачиваемости имеют положительную динамику.

Однако, несмотря на позитивные тенденции в работе предприятия, было также выявлено, что существуют и некоторые проблемы. К главным из них относятся: низкая ликвидность и платежеспособность предприятия, а также низкая рентабельность.

Несмотря на положительную динамику, предприятие получает с прибыли только 3 рубля 23 копейки с прибыли, что является очень низким показателем. Поэтому руководству предприятия необходимо принимать меры по улучшению финансового состояния.

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ЛАЗУРИТ»

3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового положения предприятия

В условиях рыночных отношений, самостоятельности предприятия, ответственности за результаты своей деятельности возникает объективная необходимость определения тенденций финансового состояния, ориентации в финансовых возможностях и перспективах (получение банковского кредита, привлечение иностранных инвестиций), оценки финансового состояния других хозяйствующих субъектов. Решением этих вопросов служит финансовая стратегия предприятия.

Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Она охватывает вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения, решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Различают генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию: стратегию выполнения отдельных стратегических задач.

Финансовая стратегия предприятия в соответствии с главной стратегической целью обеспечивает:

- формирование финансовых ресурсов и централизованное стратегическое руководство ими;
- выявление решающих направлений и сосредоточение на их выполнение усилий, маневренности в использовании резервов финансовым руководством предприятия;
- соответствие финансовых действий экономическому состоянию и материальным возможностям предприятия;

- объективный учет финансово-экономической обстановки и реального финансового положения предприятия в году, квартале, месяце;
- учет экономических и финансовых возможностей самого предприятия и его конкурентов;
- определение главной угрозы со стороны конкурентов, мобилизацию сил на ее устранение и умелый выбор направлений финансовых действий.

В данной главе мы построим оперативную финансовую стратегию предприятия - это стратегия текущего маневрирования финансовыми ресурсами, разрабатывается на квартал, месяц.

Особое внимание при разработке финансовой стратегии уделяется полноте выявления денежных доходов, мобилизации внутренних ресурсов, максимальному снижению себестоимости продукции, правильному распределению и использованию прибыли, определению потребности в оборотных средствах, рациональному использованию капитала предприятия, как показано на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 - Финансовая стратегия предприятия

Мероприятия по повышению ликвидности.

Набор традиционных средств по улучшению ликвидности предприятия включает увеличение денежных средств за счет:

- продажи излишних запасов, оборудования и активов;
- пересмотр сроков и условий кредитов и займов;
- уменьшение кредиторской задолженности за счет пересмотра и изменения политики закупок и действующих контрактов на закупки.

Одной из проблем является то, что, несмотря на снижение ликвидности в 2015 году, предприятие использует большое количество привлеченных источников. Следовательно, необходимо рассчитать эффективность использования заемных средств, привлекаемых предприятием.

Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{нп}})(\text{ЭР} - \text{СРСП}) \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}, \quad (3.1)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага, в %;

Снп – ставка налога на прибыль, в относительной величине;

ЭР – экономическая рентабельность;

СРСП – средняя расчетная ставка процента;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Рассмотрим расчет эффекта финансового рычага в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Расчет эффекта финансового рычага ООО «Лазурит» за 2014-2015 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.
Собственный капитал, ден. ед.	222	279
Заемный капитал, ден. ед.	39287	42776
Сумма процентов по заемному капиталу, ден. ед.	3702	2777
Ставка налога на прибыль, %	20	20
Чистая прибыль, ден. ед.	8704	13125
ЭР, %	22,03	30,48
СРСП, %	30,95	22,88
ЭФР, %	-1262,14	932,19

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения

заемных средств в оборот предприятия. Он возникает в тех случаях, если экономическая рентабельность капитала выше ссудного процента.

В нашем случае по данным таблицы видно, что рентабельность капитала в 2014 году заметно ниже ставки ссудного процента, что и повлияло на уровень ЭФР (-1262,14%). В 2015 году видно, что рентабельность капитала существенно увеличилась и составила (30,48%), что принесло увеличение ЭФР (932,19%).

Следовательно, можно сделать следующие вывод - пока предприятие «проедает» полученные заемные средства, они не служат для приращения собственного капитала предприятия.

Для увеличения эффекта финансового рычага целесообразно провести следующие мероприятия:

- нарастить собственный капитал (увеличением Уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и созданием резервов, подъемом рентабельности с помощью контроля затрат и агрессивной коммерческой политики);
- более эффективно управлять запасами с помощью надежных экономико-математических инструментов;
- снизить дебиторскую задолженность. Здесь могут быть полезны: учет векселей, факторинг, спонтанное финансирование; а также прекращение продажи клиентам, задерживающим платежи или вовсе не оплачивающим товар;
- эффективное управление кредиторской задолженностью, удлинняя сроки расчета с поставщиками крупных партий товаров. Причем, это можно себе позволить именно с теми поставщиками, которые заинтересованы в сбыте предприятию больших - важных для продавца - партий.

Рассмотрим основное мероприятие – это снижение дебиторской и кредиторской задолженности. Для этого проанализируем соотношение кредиторской и дебиторской задолженности в таблице 3.2.

Налицо превышение кредиторской задолженности над дебиторской в сумме 22 912 тыс. руб. в начале года и в сумме 25 362 тыс. руб. на конец года.

Таблица 3.2 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Лазурит» за 2015 год

В тысячах рублей

Показатель	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность		Превышение кредиторской задолженности над дебиторской	
	На 01.01.15	На 31.12.15	На 01.01.15	На 31.12.15	На 01.01.15	На 31.12.15
1 С покупателями или поставщиками за товары и услуги	3579	4157	27138	30361	23559	26204
2 По векселям	-	-	-	-	-	-
3 По авансам	755	1033	-	-	-755	-1033
4 По отчислениям на социальные нужды	-	-	-	-	-	-
5 С бюджетом	-	-	-	-	-	-
6 По налогам и сборам	-	-	78	55	78	55
7 По оплате труда	-	-	108	225	108	225
8 С прочими	78	89	-	-	-	-
Итого	4412	5279	27324	30641	22912	25362

Несмотря на положительную динамику, это обстоятельство говорит о том, что если все дебиторы погасят свои обязательства, то ООО «Лазурит» не сможет погасить обязательства перед кредиторами. Дебиторская задолженность возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. Как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного подтверждения задолженности, только подписи о приемке товара на товаросопроводительном документе. Проанализируем основных дебиторов предприятия, в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Анализ дебиторов предприятия ООО «Лазурит»

Название предприятия	Сумма задолженности, тыс. руб.	Удельный вес, %	Срок задолженности
ООО «АртСтоунЧел»	1214,17	23	более 3 мес.

Маг. «Гамма»	686,27	13	более 1 мес.
ООО «Национальный Комфорт»	316,74	6	более 1 мес.

Продолжение таблицы 3.3

Название предприятия	Сумма задолженности, тыс. руб.	Удельный вес, %	Срок задолженности
ООО «Маг. «Инструмент Ресурс»»	1478,12	28	более 6 мес.
Маг. «Декор»	633,48	12	более 6 мес.
Торговая компания Адель	844,64	16	более 3 мес.
СДВ «ТоргПром»	105,58	2	более 6 мес.
Итого:	5279	100	

Рассмотрим структуру дебиторской задолженности, рисунок 3.2.

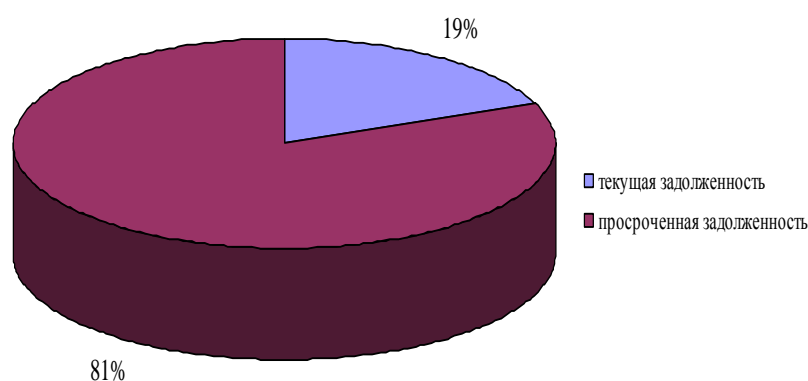


Рисунок 3.2 – Структура дебиторской задолженности в разрезе финансовой дисциплины

Таким образом, у предприятия в общей сумме дебиторской задолженности есть просроченные долги, причем их удельный вес составляет 81%. Сумма данной задолженности не очень большая, однако, наличие такой просрочки отрицательно влияет на деловую активность предприятия. ООО «Лазурит» необходимо не допустить увеличения долга, а также числа подобных дебиторов.

К мероприятиям по работе с дебиторской и кредиторской задолженностям относятся:

- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;

- по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, который значителен при наличии монопольного заказчика;
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ. Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей;
- своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым в первую очередь относятся:
 - просроченная задолженность поставщикам свыше 6 мес.;
 - просроченная задолженность покупателей свыше 3 мес.;
 - задолженность свыше 1 месяца;
 - просроченная задолженность по оплате труда;
 - просроченная задолженность по платежам в бюджет;
 - просроченная задолженность по платежам во внебюджетные фонды.

Из проведенного анализа дебиторской задолженности следует, что предприятие осуществляет реализацию практически без предоставления кредита. При таких условиях объем реализации значительно ниже, чем мог бы быть в случае применения более лояльной кредитной политики. Вследствие этого, предприятие теряет потенциальную прибыль.

Для определения потенциальных покупателей, кто мог бы воспользоваться кредитом, необходимо распределять покупателей по группам риска, используя метод оценки кредитной истории. Он основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита. В качестве выбранных критериев можно предложить:

- период работы с покупателем;

- период существования самого предприятия;
- объем накопленной дебиторской задолженности свыше одного квартала - для этого необходимо построить реестр старения счетов дебиторов;
- среднемесячный объем продаж, приходящийся на данного покупателя, за последние полгода.

Для этого распределим всех покупателей на группы по методу «АВС - анализа» в таблицах 3.4 и 3.5.

Предположим, что на первом этапе в группу А вошли покупатели, которые по объёму выбираемой продукции превосходят остальные группы. К ним относятся: Торговая компания Адель, ООО «АртСтоунЧел» , магазин «Гамма», магазин «Декор», ООО «Инструмент Ресурс»».

В группу В вошли покупатели которые набирают меньше 10% от общего объема реализуемой продукции. К ним относится ООО «Национальный Комфорт».

Таблица 3.4 - Распределение покупателей по объёму выбираемой продукции

Покупатель	Объем приобретаемой продукции	Удельный вес в общей структуре заказов	Удельный вес накопительным итогом
Торговая компания «Адель»	564,765	27 (А)	27
ООО «АртСтоунЧел» »	489,500	24 (А)	51
Маг. «Гамма»	308,264	15 (А)	66
Маг. «Декор»	290,000	14 (А)	80
ООО «Инструмент Ресурс»	248,900	12 (А)	92
ООО «Национальный Комфорт»	124,200	6 (В)	98
СДВ «ТоргПром»	46,900	2 (С)	100
Итого:	2072,529	100,000	

Предположим, что на первом этапе в группу А вошли покупатели, которые по объёму выбираемой продукции превосходят остальные группы. К ним относятся: Торговая компания Адель, ООО «АртСтоунЧел» , магазин «Гамма», магазин «Декор», ООО «Инструмент Ресурс»».

В группу В вошли покупатели которые набирают меньше 10% от общего объема реализуемой продукции. К ним относится ООО «Национальный Комфорт».

Группу С составили все остальные, которые выбирают менее 5% от объема реализации. К ним относится СДВ «ТоргПром». Также предполагается появление новых клиентов.

На втором этапе образовавшиеся группы также распределяют по методу «АВС - анализа», но уже по уровню дебиторской задолженности, причем группу В и С объединяют в одну. Так, например, в группу А войдут покупатели, которые оплачивают продукцию не сразу, а пользуется предоставлением определённого срока кредита. В группе В, покупатели, занимающие от 5 до 20% дебиторской задолженности. Группа С, покупатели, занимающие ниже 5% дебиторской задолженности. Произведя данные расчеты, можно разработать схему новой кредитной политики в отношении к покупателям. Деление покупателей на группы позволяет более правильно подойти к каждому клиенту и тем самым максимизировать объём реализуемой продукции.

Таблица 3.5 - «АВС - анализ» по уровню дебиторской задолженности

Наименование предприятия	Сумма задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей структуре	Накопительный удельный вес
Маг. «Инструмент Ресурс»»	1478,12	28 (А)	28
ООО «АртСтоунЧел»	1214,17	23 (А)	51
Торговая компания «Адель»	844,64	16 (А)	67
Маг. «Гамма»	686,27	13 (А)	80
Маг. «Декор»	633,48	12 (В)	92
ООО «Национальный Комфорт»	316,74	6 (В)	98
СДВ «ТоргПром	105,58	2 (С)	100
Итого:	5279	100,000	

На основе полученных групп, можно разработать следующую кредитную политику.

Группа А. По объёму выбираемой продукции группа превосходит остальные. Поэтому для неё предлагается установление и стимулирование постоянных партнёрских взаимоотношений.

Для той части, которая имеет на данный момент наибольшую дебиторскую задолженность перед предприятием, предполагается оставить существующие

условия продажи, т.е. наличие скидок в зависимости от объёма покупаемой продукции и возможность оплатить продукцию в течение 7 дней. Так как эта группа приобретает наибольший объём, при этом оплачивает не сразу и создаёт наибольшую задолженность перед предприятием, не представляется эффективным предоставлять ей более лояльные условия кредитования.

Группа, которая приобретает большой объём продукции и имеет более низкую задолженность по сравнению с предыдущей, представляет больший интерес с точки зрения предоставления новых условий продажи. Возможно предоставление таким клиентам более долгий срок кредита – до 15 дней. Предполагается, что данное действие будет стимулировать клиентов покупать больший объём.

Наиболее привлекательной группой для предприятия является та, которая при большем объёме покупаемой продукции имеет наиболее низкую задолженность. Она рассматривается как дисциплинированная и надёжная группа. Предполагается предоставление скидки в зависимости от объёма от 5%. Для данной категории предприятие предлагает агрессивную кредитную политику, целью которой является максимизация дополнительной прибыли за счёт расширения объёма реализации продукции в кредит.

Действия в отношении группы В и группы С будут определяться в зависимости от их возможности платить и приобретать больший объём продукции.

Та группа, которая приобретает сравнительно небольшой объём продукции и при этом имеет перед предприятием относительно большую задолженность, вероятно, не имеет возможности приобретать больший объём в виду отсутствия финансов либо необходимости. Таким образом, условия продажи для данной группы остаются неизменными;

Группам, которые имеют небольшую задолженность перед предприятием или не имеют её вообще, должно быть уделено особое внимание с точки зрения кредитных условий, так как именно она потенциально позволяет предприятию

реализовать большой объём продукции при сравнительно низких затратах. Необходимо стимулирование данной группы путём возможности приобретения продукции в кредит на более долгий срок. Возможно предложение предоставления кредита на более долгий срок (до 5 дней) при условии приобретения большего объёма продукции. Причём покупатель должен осознавать, что если он приобретает больше продукции, ему не только предоставляется возможность более поздней оплаты, но и скидка (в зависимости от объёма). К данной категории возможно применить умеренный тип кредитной политики, который ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа;

Группа новых клиентов. Фирма заинтересована в более быстрой оплате продукции данной группой с целью снижения риска неоплаты. Это связано с тем, что кредитная история данной категории для предприятия не известна. Однако стоит отметить, что потенциально в данной группе возможно наличие клиентов, которые готовы приобретать большое количество продукции при немедленной оплате. Необходимо выявить их из общей массы. Условия реализации выглядят следующим образом: скидка 2% при немедленной оплате. Для этой группы применим консервативный тип кредитной политики, которая направлена на минимизацию кредитного риска. При этом должна действовать существующая система скидок в зависимости от объёма.

Исходя из сделанных рекомендаций относительно усовершенствования кредитной политики на предприятие следует, что новая политика предполагает более лояльный подход к срокам предоставления кредитов и обновленной системе скидок в зависимости от категорий, к которым относятся покупатели, но достаточно жесткое отношение к должникам. Итогом применения новой политики должно стать увеличение объёма реализации, привлечение новых покупателей, а также сведение к минимуму просроченной дебиторской задолженности.

Метод, который целесообразно применить для этой группы - это предложить

предприятиям – должникам 15% скидку за сокращение сроков расчетов с 30 до 7 дней.

Сумма задолженности предприятий этой группы (магазин «Инструмент Ресурс»), ООО «АртСтоунЧел», Торговая компания «Адель», магазин «Гамма») составляет 4223,2 тыс. руб.

Рассчитаем потери, которые понесет ООО «Лазурит» от предоставления скидки в случае реализации данного мероприятия:

$$C = 4223,2 * 15\% / 100\% = 633,48 \text{ тыс. руб.}$$

Эту сумму предприятие заплатит за согласие дебиторов на досрочное погашение долгов.

Таким образом, денежные средства ООО «Лазурит» увеличатся на 2897,48 тыс. руб., а общая сумма дебиторской задолженности сократится на 45% (с 5279 тыс. руб. до 2903,45 тыс. руб.).

В данном случае, коэффициент абсолютной ликвидности получит следующие значения:

$$\text{Кабс. ликв.} = 2897,48 / 35745 = 0,08.$$

Таким образом, коэффициент абсолютной ликвидности в результате частичного возмещения долга (на 15%) увеличился с 0,06 до 0,08, что является положительным результатом.

В будущем, для снижения дебиторской задолженности и увеличения денежных потоков следует использовать факторинг.

Факторинг - это вид услуг в области финансирования, предназначенный, в первую очередь, для новых мелких и средних фирм. Им занимаются специальные фактор - фирмы, которые, как правило, тесно связаны с банками либо являются их дочерними фирмами.

Факторинговые компании ускоряют расчеты, экономят оборотные средства предприятия, помогают ускорить оборачиваемость его оборотных средств. Малые и средние предприятия, испытывая затруднения, из-за несвоевременного погашения дебиторской задолженности чаще прибегают к факторингу, чем

крупные предприятия.

Факторинг предоставляет следующие преимущества:

- возможность финансирования за счет факторинговой компании прежде, чем наступит срок платежа;
- уменьшает возможность финансового риска;
- получение от фактор - компании данных о платежеспособности покупателей.

Таким образом, для определения потенциальных покупателей, кто мог бы воспользоваться кредитом, предложено использование метода оценки кредитной истории, который основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита с использованием метода ABC - анализа.

Мероприятия по повышению показателей рентабельности.

Таким образом, было выявлено, что предприятие наращивает обороты и увеличивает чистую прибыль предприятия. Все коэффициенты оценки финансового состояния и деловой активности в норме. Однако предприятию необходимо повышать коэффициенты рентабельности. У ООО «Лазурит» маленькая сумма чистой прибыли, рентабельность продаж составляет всего 3,23%, это означает, что с одного рубля выручки от продажи продукции предприятие получает всего 3,23 копейки прибыли.

В данной главе будут рассмотрены меры по повышению рентабельности предприятия. Для этого, во-первых, нужно снижать издержки обращения. Во-вторых, необходимо увеличивать выручку от реализации. Проанализируем структуру издержек предприятия. Себестоимость проданных товаров (прямые издержки) – 389720 тыс. руб., что составляет 84,7% от суммы доходов. В прямые издержки включена также заработная плата. Рассмотрим структуру коммерческих расходов приведенных в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Структура коммерческих расходов ООО «Лазурит»

Наименование	Сумма, тыс. руб./ г.	Удельный вес, %
--------------	----------------------	-----------------

Затраты на аренду склада (содержание, хранение)	33102,891	60,3%
Аренда офиса	15151,572	27,6%
Транспортные расходы	4336,863	7,9%
Реклама	1207,734	2,2%
Прочие (канцтовары, ремонт техники, прочее)	1097,94	2,0%
Итого	54897	100,0%

Таким образом, общая сумма коммерческих расходов составила 54897 тыс. руб. Проанализируем структуру расходов на графике, рисунок 3.3.

Таким образом, наибольший удельный вес в общей структуре расходов занимают расходы на аренду склада – 60,3%. Среднемесячная стоимость аренды составляет 2758,574 тыс. руб. ($33102,891 / 12 = 2758,574$). Склад представляет собой отдельно стоящее помещение. Площадь склада – 3000 кв.м. Стоимость 1 кв.м. – 920 руб./кв.м. В стоимость входит оплата за коммунальные услуги (электроэнергия, освещение) и охранные услуги.

На втором месте находятся расходы по аренде офиса – 27,6%. Затраты на аренду офиса составляют 1262,6 тыс. руб./мес., и также включают в себя оплату всех коммунальных услуг.

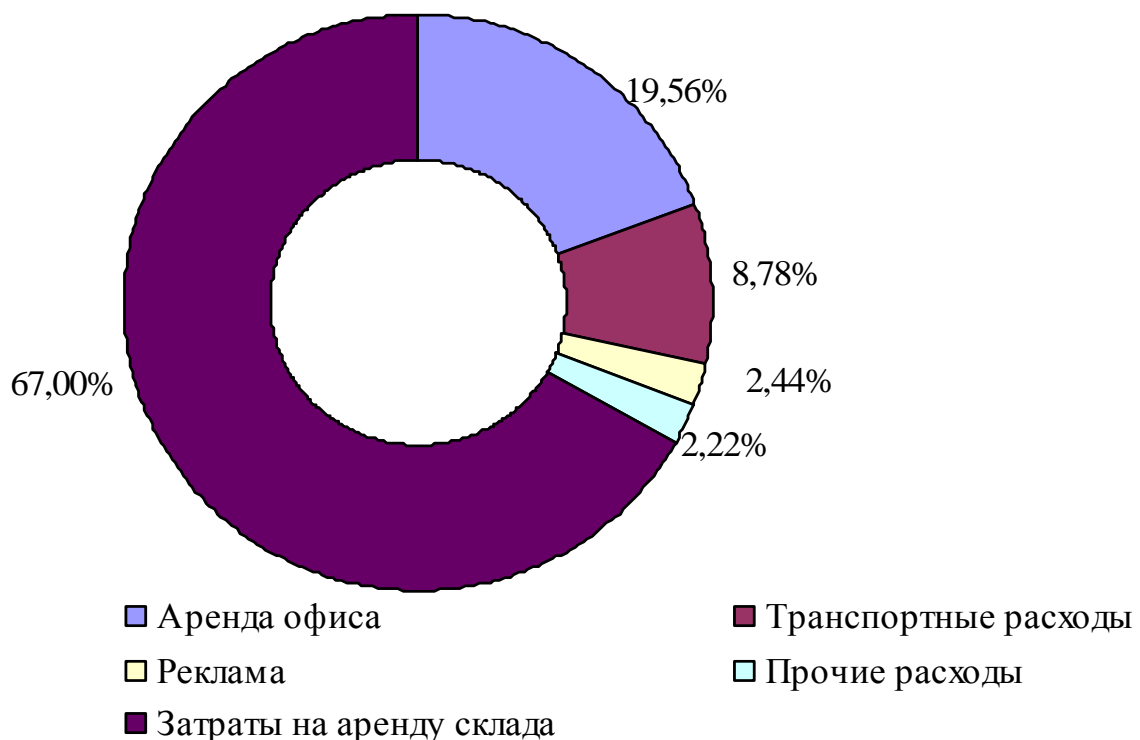


Рисунок 3.3 - Структура коммерческих расходов

С целью снижения коммерческих расходов предложено выкупить склад в собственность, поскольку расходы по аренде склада являются наиболее существенными для предприятия. Рыночная стоимость склада составляет 5 000 000 руб. (1666,67 тыс. руб./кв. м.).

Сумма выручки торгового предприятия составила за отчетный период 422118 тыс. руб., что на 8,94% больше предыдущего года. Для увеличения выручки от реализации предложено увеличить бюджет рекламной компании.

В настоящее время, исходя из таблицы, расходы на рекламу ежемесячно составляют 100644,5 руб./мес. В качестве рекламных средств используется несколько строчных рекламных изданий. Поэтому возможно расширение объемов продаж за счет проведения грамотной рекламной кампании.

3.2 Расчет экономической эффективности реализации предлагаемых мероприятий

Итак, как показано выше, было выявлено, что для улучшения работы предприятия планируется внедрение инвестиционного проекта, включающего следующие направления:

- приобретение склада для хранения продукции;
- проведение рекламной кампании для расширения рынков сбыта.

Рассчитаем эффективность предложенных мероприятий. Для этого, необходимо спрогнозировать все основные затраты предприятия. Рассмотрим капитальные вложения предприятия приведенные в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Инвестиционные затраты коммерческого предприятия ООО «Лазурит»

Наименование	Длительность, дни	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, руб.
Покупка склада	30	01.01.2017	31.01.2017	5 000 000
Рекламная кампания на ТВ	30	01.01.2015	31.01.2015	1 000 000
Итого:				6 000 000

Таким образом стоимость инвестиционных затрат составляет 6 000 000 руб.

Основные затраты будут проведены в течение одного месяца.

Рекламная кампания на телевидении представлена в таблице 3.8.

Таким образом, затраты на рекламу составляют 1 000 000 руб. Также предложено увеличение затрат на рекламу до 150 тыс. руб. ежемесячно. Данные затраты будут включены в общие издержки предприятия.

Таблица 3.8 - Рекламная кампания ООО «Лазурит»

Название рубрики	Хронометраж	Кол-во	Стоимость, руб.
Реклама на «ДТВ»	До 30 сек.	10 мес.	443 380
Реклама на «ТНТ»	До 30 сек.		556 620
Итого:			1 000 000

Финансирование проекта будет осуществляться за счет кредита. Условия по кредиту представлены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Условия кредита ООО «Лазурит»

Название	Дата	Сумма, руб.	Срок	Ставка, %
Кредит 1	01.01.2017	6 000 000	1 год	16,00

Таким образом, кредит предоставляется на следующих условиях:

- срок кредита – 1 год;
- сумма кредита – 6 000 000 руб.;
- процент – 16% годовых;
- выплата процентов ежемесячно без отсрочки платежа;
- возврат основного долга – ежемесячно без отсрочки платежа.

План выплат основного долга и процентов по кредиту ежемесячно представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - План погашения кредита за год

Выплаты	1.2017г.	2.2017г.	3.2017г.	4.2017г.	5.2017г.	6.2017г.
Выплаты на погашение займов	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Затраты на обслуживание займов	91666,7	83333,3	75000	66666,7	58333,3	50000
ИТОГО:	591666,7	583333,3	575000	566666,7	558333,3	550000
Выплаты	7.2015г.	8.2015г.	9.2015г.	10.2015г.	11.2015г.	12.2015г.
Выплаты на погашение	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000

займов						
Затраты на обслуживание займов	41666,7	33333,3	25000	16666,7	8333,3	0
ИТОГО:	541666,7	533333,3	525000	516666,7	508333,3	500000

Таким образом, проценты по кредиту выплачиваются уменьшающимися долями от оставшейся суммы долга.

Рассчитаем амортизацию склада: срок использования склада – 15 лет (4 группа в Классификаторе основных средств, включаемых в амортизационные группы); норма амортизации – $a = 1/T$ или $1/15 = 0,067$ или 6,7%

Сумма амортизации в год – $5\,000\,000 * 0,067 = 335\,000$ руб./год = 27 916 руб./мес.

Рассмотрим основные налоги предприятия, таблица 3.11.

Таблица 3.11 - Налоги ООО «Лазурит»

Название налога	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	20 %
Налог на имущество	Имущество	Квартал	2,2 %
Страховые взносы	Выплаты и иные вознаграждения	Год	30%
В том числе:			
в Пенсионный фонд РФ			22%
в Фонд социального страхования РФ			2,9%
в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования			5,1%

Прогноз объемов продаж устанавливался исходя из следующих соображений: среднемесячная выручка от реализации предприятия составляет 38322,75 тыс. руб./мес. ($459873/12=38322,75$ тыс. руб.).

Согласно статистике (данные рекламных агентств), реклама на телевидении дает прирост продаж в размере от 10 до 20%, поэтому планируется, что в следующем году объем реализации увеличится на 10% за счет проведения рекламной кампании; поскольку планируется увеличение затрат на рекламу до 150 тыс. руб. ежемесячно, то это также даст прирост выручки, по прогнозам, ещё на 5% от начальной величины.

Планируемый объем продаж представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Планируемый объем продаж

Месяц	1.2017 г.	2.2017 г.	3.2017 г.	4.2017 г.	5.2017 г.	6.2017 г.
Объем продаж	38322,75	42155,03	42155,03	42155,03	42155,03	42155,03
Месяц	7.2017 г.	8.2017 г.	9.2017 г.	10.2017 г.	11.2017 г.	12.2017 г.
Объем продаж	44071,16	44071,16	44071,16	44071,16	44071,16	44071,16

Таким образом, предприятие выйдет на максимальный объем продаж с 6 месяца после начала проекта. Далее рассмотрим общие издержки предприятия, таблица 3.13.

Таблица 3.13 - Общие издержки по инвестиционному проекту

Название	Сумма, тыс. руб.	Платежи
Аренда офиса	1262,6	Ежемесячно, весь проект
Транспортные расходы	361,41	Ежемесячно, весь проект
Реклама	150,00	Ежемесячно, с 2 по 24 мес.
Прочие	91,495	Ежемесячно, весь проект

Таким образом, общие издержки составляют 1865,5 тыс. руб. Расходы на рекламу увеличены с 100644,5 руб./мес. до 150 000 руб./мес.

Планируется подавать яркую модульную рекламу в газете "Интерьер без границ" (вместо строчной) и в газете "Живите богато".

Планирование прибыли поможет понять, что произойдет с предприятием в том случае, если мы сможем управлять своим бизнесом так, чтобы мгновенно получать выручку за реализованные товары и услуги и немедленно оплачивать все поступающие счета.

Такая ситуация может возникнуть, например, тогда, когда мы покупаем товар у своего поставщика за наличные и в тот же день продаем его клиенту также за наличные.

На бухгалтерском языке это означает, что в любой момент времени предприятие не имеет ни кредиторской, ни дебиторской задолженности, а также отсутствуют товарно-материальные запасы на складе.

Однако в реальной жизни все, как правило, обстоит гораздо сложнее. Если даже Вы не предоставляете своим покупателям кредита при покупке Ваших товаров и услуг, то Вам придется держать на складе запасы и, быть может,

оплачивать необходимые для Вашего бизнеса сырье, материалы или товары авансом по безналичному расчету.

Едва ли удастся получать доходы и оплачивать свои расходы исключительно в момент их возникновения. Для успешного ведения бизнеса важно знать, какими средствами будет располагать предприятие в любой конкретный момент времени. После прогнозирования основных параметров проекта, построим план движения денежных потоков.

График показывает превышение выручки от реализации над всеми издержками предприятия: переменными, постоянными, непроизводственными. Построим баланс наличности на конец периода.

Таким образом, положительный баланс наличности говорит о том, что предприятие сможет своевременно погасить все обязательства.

Рассчитаем показатели эффективности проекта.

В качестве ставки дисконтирования была выбрана ставка равная 25%, как ожидаемый уровень доходности инвестированного капитала с учетом всех рисков проекта.

Данную ставку можно обосновать так:

На сегодняшний день в г. Челябинске доходность в банках, в Пенсионных Инвестиционных фондах, а также в Инвестиционных компаниях составляет в среднем 10–20%. Инвестиционный проект интересен в том случае, если доходность по проекту больше, чем средняя доходность по альтернативным вкладам. Банковский вклад гарантирован; бизнес несет определенный риск – следовательно, премия за риск может составить 5–15 %. Исходя из вышеизложенного, определим ставку дисконтирования:

- как альтернативу возьмем доходность в банке (15%);
- премию за риск возьмем 10% (согласно Методическим Рекомендациям по оценке инвестиционных проектов);
- ставка дисконтирования = $15\% + 10\% = 25\%$.

С учетом инфляции (величина прогнозируемой инфляции на 2017 год –

6,58%), ставка дисконтирования равна:

$$r_{\text{реал.}} = \frac{r - \text{инфл.}}{1 + \text{инфл.}} = \frac{0,25 - 0,0658}{1 + 0,0658} = 18,8\%$$

Таким образом, реальная ставка дисконтирования равна 18,8%. Прогнозируемый период – 12 месяцев. Расчет интегральных показателей проекта представлен ниже, таблица 3.12.

Таблица 3.12 - Показатели эффективности проекта

В тысячах рублей

Показатель	01.01.2017 год	01.01.2018 год	Итого
Денежный поток от операц. деятельности	45505	43340	88845
Коэффициент дисконтирования	0,87	0,757	
Дисконтированный денежный поток (PV)	39589	32808	72398
Инвестиционные затраты (I)			6000
Чистый дисконтированный поток (NPV)			66398

Таким образом, чистый дисконтированный поток составляет 66398 тыс. руб. Далее рассчитаем индекс доходности (PI):

$$PI = \frac{PV}{I_0} = 72398 / 6000 = 12,1.$$

Определение периода окупаемости: исходя из таблицы видно, что срок окупаемости составит чуть менее 2 лет. Определим его наиболее точно:

$$PP = \frac{I_0}{CFO} = 6000/39589 = 0,15 \text{ года} = 1,82 \text{ мес.}$$

Таким образом, срок окупаемости составляет 1,82 месяца.

Расчет внутренней нормы окупаемости: проведя расчет внутренней нормы окупаемости в MS Excel по формуле:

$$I \sum_{i=1}^n \frac{CFO_i}{(1+d)^i} - I_0 = 0.$$

Внутренняя норма окупаемости с учетом инфляции равна $IRR = 48\%$.

Это означает, что в том случае, если бы мы брали кредит в банке, то уровень банковского процента свыше 48% процентов, сделал бы данный проект убыточным. Сведем все показатели в таблицу 3.13.

Таблица 3.13 - Эффективность инвестиций

Показатель	Результат
Ставка дисконтирования, %	14,9
Период окупаемости - PP, мес.	1,82
Чистый приведенный доход – NPV, руб.	66398
Индекс прибыльности – PI	12,1
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	48

Согласно расчетам можно сделать следующие выводы:

Период окупаемости проекта составляет 1,82 месяца, т.е. за 1,82 месяцев ожидается возврат вложенных средств за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта;

NPV = 66398 рубля, т.е. положительное значение NPV показывает, что чистые денежные потоки проекта покроют первоначальные затраты и принесут доход в размере 66398 рублей;

PI = 12,1, т.е. на 12,1 рублей возрастет ценность фирмы в расчете на 1 рубль инвестиций;

IRR = 48%. Данная норма превышает пороговое значение (14,9%) определенное собственником.

Полученные цифры свидетельствуют об эффективности проекта.

Таким образом, инвестиционный проект, предполагающий: приобретение в собственность склада для снижения текущих расходов предприятия; проведение рекламной кампании для повышения объемов продаж – способствует повышению финансовых показателей предприятия.

Вывод по разделу три.

В третьей главе выпускной квалификационной работы была предложена новая финансовая стратегия предприятия.

Для увеличения эффекта финансового рычага предложено:

- нарастить собственный капитал (увеличением Уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и созданием резервов);
- более эффективно управлять запасами с помощью надежных экономико–математических инструментов;
- снизить дебиторскую задолженность и кредиторскую задолженность,

удлиняя сроки расчета с поставщиками крупных партий товаров.

К мероприятиям по улучшению работы с кредиторами и дебиторами предложено следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

Для определения потенциальных покупателей, кто мог бы воспользоваться кредитом, предложено использование метода оценки кредитной истории, который основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита с использованием метода ABC - анализа.

К мерам по повышению рентабельности относятся: увеличение выручки от реализации путем проведения рекламной кампании и снижение высоких затрат на аренду помещения за счет покупки склада.

В работе был проведен расчет эффективности инвестиционного проекта.

Таким образом, мероприятия по повышению ликвидности и рентабельности предприятия способствуют улучшению финансового состояния предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе было проанализировано финансовое состояние ООО «Лазурит», занимающееся продажей мебели, выявлены основные проблемы в его деятельности и предложены мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние компании – это способность компании финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Сформулируем основные выводы по работе.

Проведя анализ финансового состояния ООО «Лазурит», в целом, можно сделать выводы о повышении эффективности работы предприятия. Так, на предприятии имеет место рост собственного капитала; наблюдается значительное снижение кредиторской задолженности и запасов. Коэффициенты финансовой устойчивости ниже нормы, а коэффициент рентабельности и оборачиваемости имеют положительную динамику.

Однако, несмотря на позитивные тенденции в работе предприятия, было также выявлено, что существуют и некоторые проблемы. К главным из них относятся: низкая ликвидность и платежеспособность предприятия, а также низкая рентабельность.

Несмотря на положительную динамику, предприятие получает с прибыли только 3 рубля 23 копейки с прибыли, что является очень низким показателем. Поэтому руководству предприятия необходимо принимать меры по улучшению финансового состояния.

В третьей главе была предложена новая финансовая стратегия предприятия, которая делает акцент на решение двух основных проблем предприятия:

- низкая ликвидность предприятия;
- низкие коэффициенты рентабельности.

Проанализировав использование заемного капитала, сделан вывод, что предприятие «проедает» полученные заемные средства и они не служат для приращения собственного капитала предприятия. В данной ситуации невыгодно увеличивать плечо финансового рычага, то есть долю заемного капитала, а наоборот выгодно его уменьшить.

Для увеличения эффекта финансового рычага предложено:

- нарастить собственный капитал (увеличением Уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и созданием резервов);
- более эффективно управлять запасами с помощью надежных экономико–математических инструментов;
- снизить дебиторскую задолженность и кредиторскую задолженность, удлинняя сроки расчета с поставщиками крупных партий товаров.

К мероприятиям по улучшению работы с кредиторами и дебиторами предложено следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

Для определения потенциальных покупателей, кто мог бы воспользоваться кредитом, предложено использование метода оценки кредитной истории, который основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита с использованием метода ABC - анализа.

Также выявлено, что если предложить предприятиям - должникам выплатить 15% задолженности, то ООО «Лазурит» сможет получить реальный положительный денежный поток денежных средств за счет поступления наличных денег, а коэффициент абсолютной ликвидности в результате

частичного возмещения долга (на 15%) увеличится с 0,06 до 0,08, что является положительным результатом.

К мерам по повышению рентабельности относятся: увеличение выручки от реализации путем проведения рекламной кампании и снижение высоких затрат на аренду помещения за счет покупки склада.

Стоимость инвестиционных затрат составляет 6000 тыс. руб. Финансирование проекта за счет кредита на 1 год под 16% годовых.

В работе был проведен расчет эффективности инвестиционного проекта и получены следующие показатели эффективности:

- период окупаемости проекта – 11,3 месяца;
- чистая стоимость проекта – $NPV = 66398$ тыс. руб. > 0 ;
- $PI = 12,1 > 1$;
- $IRR = 48\% > 14,9\%$.

Полученные показатели говорят об эффективности проекта.

Таким образом, мероприятия по повышению ликвидности и рентабельности предприятия способствуют улучшению финансового состояния предприятия.

Основная цель предприятия - получение максимальной прибыли - может быть достигнута при условии обеспечения устойчивого финансового состояния. Правильное определение финансового состояния предприятия имеет большое значение не только для него самого, но и для акционеров и потенциальных инвесторов предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. 08.06.2014г.) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, 2016.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (в ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, 2016.
3. Федеральный закон "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 N 129-ФЗ (в ред. от 30.03.2015) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, 2016.
4. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ (с изм. от 23.11.2014 г.) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, 2016.
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: утв. приказом Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 г. № 34н (с изм. от 26.03.2015.) // Все положения по бухгалтерскому учету. – М.: ГроссМедиа, 2015.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) : утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2012 г. № 106н [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.-правовая, 2016.
7. Обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2013) [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (в ред. 25.12.2016 № 147н) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, 2016.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н // Все положения по бухгалтерскому учету. – М.: ГроссМедиа, 2015. –С. 63-73.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных

- запасов» (ПБУ 5/01): утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2012 г. № 44н // Все положения по бухгалтерскому учету. – М.: ГроссМедиа, 2014. –С. 75-79.
10. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) : утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2012 г. № 26н (с изм. от 18.05.2002 г.) // Все положения по бухгалтерскому учету. –М.: ГроссМедиа, 2015. –С. 81-87.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) : утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н (с изм.от 30.12.1999 г., от 30.03.2012 г.) // Все положения по бухгалтерскому учету. – М.: ГроссМедиа, 2014. –С. 106-112.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) : утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н (с изм. от 30.12.1999 г., от 30.03.2012 г.) // Все положения по бухгалтерскому учету. –М.: ГроссМедиа, 2015. –С. 114-120.
13. Алексеева, А.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности учеб. пособие/ А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев – М.: КНОРУС, 2012. – 712 с.
14. Толпегина О.А. Анализ прибыли : учеб. пособие/ О.А. Толпегина М.: – 2015 – 35 с.
15. Батьковский М.А. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления : учеб. пособие/ М.А. Батьковский, И.В. Булава, К.Н. Мингалиев – М.: 2014 – 23 с.
16. Анущенко, К.А. Финансово-экономический анализ. : учеб. пособие. / К.А. Анущенко, В.Ю. Анущенко – М.: Дашкова и Ко, 2014 – 404 с.
17. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика. учеб. пособие / В.В. Артюшин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013 – 120 с.
18. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-экономической деятельности предприятия. : учеб. пособие / Т.Б Бердникова – М.: ИНФРА-М, 2012 – 215 с.
19. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами. / И.А. Бланк - М.: Омега-Л, 2013 – 763 с.

20. Брег С. Настольная книга финансового директора. / С. Брег; пер. с англ. – М.: Альпина паблишерз, 2012 – 536 с.
21. Бобылева, А.З. Финансово управленческие технологии. : учебник / А.З. Бобылева – М.: Инфра-М, 2011 - 492 с.
22. Васильева, Л.С. Финансовый анализ : учебник / Л.А. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2012 – 880 с.
23. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учебник / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая – М.: Юнити-Дана, 2011 – 159 с.
24. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. учебник / Т.И. Григорьева. – М.: И.Д. Юрайт, 2012 – 460 с.
25. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум. учеб. пособие / О.В. Губина, Е.В. Губин. – М.: ИНФРА-М, 2011 – 192 с.
26. Действенный способ планирования выручки компании. / Д.Логинов // Финансовый директор. – 2011 - №11 - С. 18-20
27. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2012 – 624 с.
28. Как составлять управленческую отчетность на основе бухгалтерских данных / А. Рекшинский // Финансовый директор. – 2009 - №11 - С. 32-36
29. Ковалев, В.В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту. : конспект лекций с задачами и тестами / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2011 – 448 с.
30. Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы. : учебное пособие / В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2011 – 225 с.
31. Литовченко, В.П. Финансовый анализ. : учебник / В.П. Литовченко – М.: ИД Дашкова и Ко, 2011 – 216 с.
32. Любушин, Н.П. Финансовый анализ. : учебник / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: Эксмо, 2011 – 336 с.
33. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко,

- С.Э. Маркарьян – М.: Кнорус, 2011 – 272 с.
34. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие. / В.А. Морошкин, В.П. Буров – М.: ФОРУМ, 2011 – 256 с.
35. Орлова, Т.М. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности. : учебное пособие / Т.М. Орлова – М.: КНОРУС, 2012 – 256 с.
36. Патрушева, Н.В. Теория и практика анализа финансовой отчетности предприятий. учебное пособие / Н.В. Патрушева, И.В. Бутенко .; под ред. Н.В. Патрушевой – М.: ИД Форум, 2011 – 432 с.
37. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2012 – 384 с.
38. Превратить бухгалтерские данные в управленческие отчеты можно при помощи EXCEL. / И.Николаев // Финансовый директор. – 2012 - №12 - С. 64-67
39. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2012 – 536 с.
40. Савицкая, Г.В. Теория анализа финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2011 – 303 с.
41. Савчук, В.П. Стратегия + Финансы: базовые знания для руководителей. [Текст] / В.П. Савчук – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011 – 302 с.
42. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 639 с.
43. Станиславчик, Е.Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий. / Е.Н. Станиславчик – М.: Ось-89, 2012 – 178 с.
44. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций : учеб. пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко [и др.]; под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. - М.: И.Д. «Форум», 2011 – 432 с.
45. Тимофеева, Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: учебное пособие / Т.В. Тимофеева – М.: Финансы и статистика, Инфра-М. 2011 - 368 с.

46. Турманидзе, Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий : учебник / Т.У. Турманидзе. М.: Экономика, 2011 – 479 с.
47. Экспресс-анализ отчета о прибылях и убытках / В. Артюшин / Финансовый директор. – 2012.- №12.- С. 28-33.
48. Чуева, ЛН. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чуева, И.Н. Чуев - М.: Дашкова и Ко, 2012 – 348 с.
49. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – М.: Инфра-М, 2012 – 208 с.
50. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА-М, 2012 – 479 с