

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 «Экономика и управление на предприятиях
сферы услуг, рекреации и туризма»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор, ИП

_____/ Е.М. Сагитова /

« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____/ Т.А. Худякова /

« ____ » _____ 2017 г.

Оценка состояния предприятия и разработка предложений по повышению
экономических показателей (на примере ИП «Сагитова»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.62. 2017. 173. ВКР

Руководитель, к.э.н., доцент

_____/ Б.В. Шмаков /

« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЭУ-411

_____/ Ю.С. Албузова /

_____ 2017 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

_____/ К.В. Айхель /

« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Албузова Ю.С. Оценка состояния предприятия и разработка предложений по повышению экономических показателей (на примере ИП Сагитова). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-411, 94 с., 8 ил., 33 табл., библиограф. список – 70 назв.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки состояния предприятия и разработки предложений по повышению экономических показателей (на примере ИП Сагитова).

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит теоретические основы понятия платежеспособность, деловая активность, финансовая устойчивость, методы оценки состояния предприятия в малом бизнесе как за рубежом, так и в России.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает характеристику предприятия ИП Сагитова, описание его деятельности, стратегический анализ и анализ финансового состояния исследуемого предприятия.

В результате проведенной работы был проведен анализ бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках в табличной форме. Также произведен на основе этих же данных анализ ликвидности и платежеспособности предприятия. Рассчитаны показатели рентабельности и финансовой устойчивости. Полученные значения способствовали определению степени финансовой устойчивости. Исходя из полученных неудовлетворительных оценок деятельности предприятия, составлен комплекс мероприятий, способствующих стабилизации ситуации. Внедрение мер окажет положительное воздействие на финансовое состояние предприятия ИП Сагитова.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ.....	7
1.1 Методика оценки состояния предприятия в малом бизнесе за рубежом.....	7
1.2 Методика оценки состояния предприятия в малом бизнесе в России	12
1.3 Анализ состояния малого бизнеса в Челябинской области	23
2 АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ... ..	30
2.1 Краткая характеристика ИП Сагитова и анализ конкурентов	30
2.2 Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ИП Сагитова	35
2.3 PEST- и SWOT-анализ, выбор стратегии дальнейшего развития.....	54
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	60
3.1 Разработка рекомендации по улучшению финансового состояния... ..	60
3.2 Оценка эффективности предлагаемых рекомендаций	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	75
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК... ..	77
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	83
ПРИЛОЖЕНИЯ А. Углубленный анализ финансов малого бизнеса.....	83
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. EFAS – анализ (анализ профиля среды)	85
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах... ..	87
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о финансовых результатах... ..	88

ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика требует от коммерческих предприятий высокой эффективности производства, конкурентоспособности их продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д. Важная роль в реализации этих задач отводится экономическому анализу результатов деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях руководству необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние своего предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов.

Финансовое состояние организации является одним из основных стержней стабильной и успешной работы предприятия. Оно является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности, определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что оценка финансового состояния предприятия весьма важна как для оперативной финансовой работы, так и для принятия стратегических решений в области инвестиций, кроме того, это основная составляющая в системе антикризисного управления предприятием.

Значение анализа финансово-экономического состояния предприятия трудно переоценить, поскольку именно он является той базой, на которой строится разработка финансовой политики финансовой политики предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в оценке и анализе финансового состояния предприятия и выявлении направлений, по которым необходимо вести работу по его улучшению.

Основными задачами, поставленными при написании выпускной квалификационной работы, являются:

- 1) провести анализ предприятия ИП Сагитова;
- 2) разработать мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия;
- 3) определить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Объектом исследования является предприятие ИП Сагитова.

Предмет исследования – процессы финансового состояния ИП Сагитова.

Теоретической и методологической основой выпускной квалификационной работы послужили положения, изложенные в трудах российских и зарубежных ученых экономистов и финансистов, таких как: М.В. Ласкиной, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, Д. Мартина, М. Браун, У. Бивера, Э. Альтмана и др

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Методика оценки состояния предприятия в малом бизнесе за рубежом

В условиях международной интеграции, расширения рынков капитала, активизации предпринимательской деятельности и т. д. финансовые аналитики нашей страны должны будут все чаще и чаще обращаться к характеристикам аналитических систем экономически развитых зарубежных стран для того, чтобы лучше понять достижения и результаты деятельности предприятий, преуспевающих на мировом рынке.

За рубежом проблемой оценки финансового состояния коммерческого предприятия занимаются многие ученые: Л. Коробоу, О. Штур, Д. Мартин, М. Браун и многие другие [1]. На основе создания ими систем комплексного анализа деятельности фирмы практически каждый желающий сможет без особых усилий получить интересующие его данные о функционировании предприятия.

Пользователи финансовых отчетов делятся на внутренних и внешних. К первым относят администрацию, ко вторым – кредиторов и инвесторов. Кредиторы предоставляют займы, принимают векселя или покупают облигации, по которым получают проценты. Они рассчитывают на погашение займов в соответствии с заключенным соглашением. Инвесторы покупают акции в расчете на получение дивидендов и на увеличении их рыночной стоимости те и другие подвергают себя риску: кредитор тем, что должник может и не вернуть долга, инвестор, что высоких дивидендов или вообще или рыночная цена на акции упадет [51].

Чтобы свести риск к минимуму при осуществлении вложений анализируют финансовое положение каждого отдельного предприятия.

Результаты деятельности фирмы в прошлом часто являются хорошим индикатором перспектив развития. Поэтому инвестора или кредитора интересуют имевшие место в прошлом тенденции реализации товаров и услуг, издержек,

движений денежных средств и прибыли от осуществленных инвестиций. Кроме того, анализ текущего состояния компании позволяет оценить положение на данный момент, например, состояние и структуру активов, денежных средств, соотношение между задолженностью компании и ее капиталом, разумность величины материально-производственных запасов и дебиторской задолженности [8].

Знание финансового состояния фирмы в прошлом и настоящем является необходимым для выполнения другой задачи анализа финансового положения – оценки перспектив развития компании.

Использование отраслевых показателей, в какой-то степени позволяет устранить негативные стороны предшествующих способов оценки. Этот метод предполагает сопоставление итогов деятельности фирмы с другими компаниями той же отрасли. При использовании, во-первых, хотя две компании действуют в одной отрасли промышленности, они могут несопоставимы. Во-вторых, большинство крупных компаний действуют больше чем в одной отрасли. Некоторые из них диверсифицировали свою деятельность, превратились в конгломераты, функционирующие во многих не связанных отраслях. Различные подразделения такой компании имеют не одинаковые уровни рентабельности и риска. При применении сводных финансовых отчетов для финансового анализа часто становится невозможным использовать в качестве ориентира отраслевые показатели [3].

Но, несмотря на все эти недостатки, при отсутствии данных о деятельности компании в прошлом наилучшим является использование отраслевых показателей для оценки текущей деятельности.

Внешний анализ осуществляется на основе данных публикуемых отчетов компаний, информации комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям, экономической периодики и консультаций фирм, оказывающих услуги по вопросам кредитования и осуществления инвестиций [5].

На основе группировки активов и пассивов рассчитываются коэффициенты ликвидности (покрытия – в зарубежной практике), которые являются показателями платежеспособности.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Некоторые зарубежные авторы трактуют платежеспособность как условие ликвидности предприятия.

Зарубежные экономисты считают, что из трех показателей платежеспособности самым информативным является промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент критической ликвидности в России). Данный коэффициент показывает, сколько раз ликвидные активы покрывают текущие обязательства, причем его числитель согласно зарубежным методикам можно строить в зависимости от ожидаемой ликвидности активов предприятия [7].

Однако в России сомнительную дебиторскую задолженность (не просроченную) нельзя отнести на убытки, что практикуется за рубежом, поэтому этот показатель не будет достаточно объективным [4].

В 50-60-е годы на Западе банки обращали внимание на первый коэффициент покрытия (общей или текущей ликвидности) и считали, что он должен быть больше двух. Но научные исследования доказали несостоятельность этого коэффициента [10]. В 1968 году Уильям Бивер обнаружил, что почти все предприятия-банкроты имели коэффициент покрытия больше двух. В то же время предприятие с коэффициентом покрытия меньшим 1 может быть абсолютно платежеспособным (японские компании), а предприятие с коэффициентом покрытия больше трех может не расплатиться с долгами, так как сроки погашения денежных средств не будут совпадать со сроками платежей [12]. Заметим, что в России данный показатель входит в законодательно установленную систему

критериев определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий и имеет нормальное ограничение более 2.

Зарубежные экономисты предложили вместо коэффициентов покрытия использовать показатель «длительности самофинансирования» (США, Германия, Франция)[6], который показывает то количество дней, в течение которых предприятие сможет функционировать и оплачивать счета, даже если не будет никаких поступлений денежных средств на его счет. Средний показатель для французских фирм – 90 дней [18].

М.С. Абрютина считает, что необходимо анализировать процессы (обороты), т. к. создание дохода и его реализация в течение всей деятельности за отчетный период и формируют состояние на конец отчетного периода и, следовательно, на начало следующего. Традиционные же методы оценки базируются на данных на начало и конец отчетного периода [13].

Также дискуссионным вопросом является и то, что три коэффициента ликвидности и шесть коэффициентов устойчивости в традиционных методах оценки, по мнению некоторых авторов не исчерпывают всех возможных комбинаций в измерении структурных соотношений бухгалтерского баланса.

Есть такая точка зрения, что число коэффициентов не должно превышать семи, т. к. если число объектов наблюдения превышает семь, то человеческий контроль над ними легко теряется. Высказывается и более радикальное мнение, что для оценки финансового состояния предприятия достаточно четырех показателей: финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, прибыльность.

Финансовая устойчивость отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путём их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг).

Деловая активность предприятия — это результативность работы предприятия сравнительно величины авансированных ресурсов или величины их

потребления в процессе производства. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его средств.

При этом с помощью рентабельности отражается уровень прибыльности деятельности данного субъекта.

Прибыльность – это критерий, определяющий, насколько рентабельной будет для предприятия работа на выбранном сегменте рынка.

У. Бивер и Э. Альтман считали, что ни один отдельно взятый показатель не может служить оценкой платежеспособности [15]. Необходимо использовать набор показателей и их тренды. В своих работах Бивер предложил набор показателей, состоящий из пяти коэффициентов. Исследуя тренды, он определил временной интервал 5 лет для обанкротившихся компаний

Набор показателей Бивера:

- 1) коэффициент Бивера у благополучных компаний находится в пределах 0,4–0,45;
- 2) рентабельность активов 6–8%;
- 3) отношение всей задолженности к активам 37%;
- 4) коэффициент покрытия краткосрочных обязательств чистым оборотным капиталом (коэффициент абсолютной ликвидности) 0,4;
- 5) коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности) 3,2 [2].

У. Бивер сделал вывод, что самым показательным является первый коэффициент, затем следует второй, а самым «непредставительным» является коэффициент покрытия. Он также считал, что набор и нормирование коэффициентов при анализе следует осуществлять с учетом принадлежности предприятия к той или иной отрасли [2].

Альтман использовал комбинированный показатель для диагностики банкротства и доказал, что предложенный им коэффициент за год до банкротства не превышает 1,8. Как показали результаты, точность прогноза банкротства равна 90% [36].

Обобщая зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости и

платежеспособности можно заключить, что платежеспособность подвержена влиянию многих факторов, и оценить ее по одному показателю невозможно. Достоверную информацию о состоянии платежеспособности предприятия можно получить, проведя анализ денежных потоков. Платежеспособность имеет неразрывную связь с финансовой устойчивостью предприятия. Анализ этих параметров следует проводить совместно, так как степень финансовой устойчивости будет отражать не только состояние платежеспособности предприятия, но и степень риска потери ее при неблагоприятных условиях.

Если рассматривать структуру анализа финансового состояния в зависимости от подходов зарубежных авторов, то Д. Стоун, К. Хитчинг выделяют следующие составные части анализа: платежеспособность, структура активов и пассивов, деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала, инвестиции [31]; Р. Брейли, С. Майерс выделяют финансовую зависимость, ликвидность, рентабельность, рыночную активность [50]; Дж. К. Ван Хорн – структуру и динамику имущества предприятия, ликвидность, соотношение денежного потока и задолженности, соотношение собственного капитала и задолженности, степень покрытия процентных платежей прибылью [14].

Методика оценки состояния предприятия в малом бизнесе в России Оценка

результативности финансовой деятельности малых предприятий в

России зачастую проблематична по трем основным причинам. Во-первых, в связи с нехваткой данных для полноценного выявления финансового положения компании, и, во-вторых, в связи с ограниченными возможностями малого предприятия (сложность и трудоемкость такого анализа). В-третьих, высокий уровень теневой экономики – то есть руководители компаний намеренно скрывают и заработные платы сотрудников, чтобы меньше платить налогов, и скрывают объемы продаж и чистой прибыли [70]. Все это сказывается на

результатирующих показателях деятельности компании и не позволяет оценить финансы малых предприятий объективно. Оговоримся сразу, что без выхода малого бизнеса из «тени» невозможна реальная оценка результативности его финансовой деятельности.

Однако, как показывает зарубежный опыт, для малых предприятий в условиях рынка максимальное использование методов финансового менеджмента в деятельности предприятий является важнейшим условием их выживания и экономического роста страны [19].

Достаточно часто понятия эффективности и результативности в исследования экономической литературы связывают между собой, т. к. по сути они являются критериями качества управления.

Результативность СМК характеризует уровень достижения целей как условия для достижения организацией необходимых результатов. Кроме этого, результативность – это степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов [52]. При этом следует отметить, что эффективность – это соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами, а, следовательно, объединение данных понятий под одно определение, по сути, не возможно.

Однако в литературе часто встречаются трактовки, в которых эффективность является составной частью результативности, а результативность – более широкое понятие. Это может запутать и привести к неправильным методам оценки результативности финансового состояния малого предприятия [27].

Малые предприятия определяют такие характеристики, которые отличают их от крупных и не позволяют производить оценку финансового состояния предприятия по различным методикам. К данным характеристикам в 2016 году согласно законодательства относятся:

1) доходы малого бизнеса значительно ниже крупного. Максимальная выручка, которая относит предприятия к малому бизнесу составляет 800 млн руб;

2) среднесписочная численность персонала не должна превышать 100 сотрудников;

3) доля капитала иностранных организаций в уставном капитале составляет не более 49% [30].

В связи с тем, что деятельность малых предприятий в первую очередь определена меньшим объемом сделок, то в первую очередь определяем, какими инструментами пользуются при оценке результативности финансовой деятельности крупных компаний.

Целевой подход в контексте понятия результативности предполагает контроль достижения целей и корректировку выявленных отклонений (рисунок 1.1).

Следовательно, понятие результативности управления предприятием обладает достаточностью, вариативностью, измеримостью и возможностью сравнения. Последние наиболее часто рассматриваются в таких областях экономики и менеджмента как планирование на предприятии, контроллинг и управленческий учет и управление качеством.

Оценка результативности финансовой деятельности малых предприятий имеет свои особенности по сравнению с оценкой в крупных компаниях и достаточно часто ее вообще не проводят. Это связано в первую очередь с тем, что обычно затраты на такие аналитические исследования превосходят уровень доходов малого предприятия [69]. При этом важно понимать, что необходимость оценки результативности малых предприятий определяется высоким уровнем конкуренции малого бизнеса.

Для того чтобы правильно разработать инструментарий оценки финансовой деятельности, в первую очередь, определимся с понятием инструментария.

Инструментарий оценки результативности представляет собой совокупность средств и методов, используемых для оценки результатов деятельности компании [29]. В условиях современной рыночной экономики

деятельность любой организации включает в себя постоянный систематический анализ и оценку результативности финансовой деятельности предприятия, как в России, так и за рубежом [53].



Рисунок 1.1 – Сущность результативности управления предприятием [9]

Существуют различные общеизвестные модели управления эффективностью предприятия, такие как:

- 1) модель сбалансированной системы показателей Лоренца Мейсела;
- 2) Balanced Scorecard System, BSC (система сбалансированных показателей) Д. Нортон и Р. Каплана [23];
- 3) Economic Value Add (добавленная экономическая стоимость);
- 4) пирамида эффективности К. МакНейра, Р. Ланча и К. Кросса;
- 5) EP2M (Effective Progress and Performance Measurement)

Кристофера Адамса и Питера Робертса [21].

Для разработки универсальной методики оценки результативности финансовой деятельности малого предприятия необходимо учитывать различные факторы, которые влияют на нее – как представленные выше методики, а также уникальность малого бизнеса.

На рисунке 1.2 представлены основные показатели, наиболее полно отражающие деятельность малых предприятий и в полной мере сказывающиеся на финансах компании.

Менеджмент и персонал	<ul style="list-style-type: none">– качество менеджмента– грамотность ведения фин. документации– обучение персонала
Рынок (отрасль)	<ul style="list-style-type: none">– развитие рынка и отрасли– влияние динамики конъюнктуры– экспортные и импортные риски
Клиенты	<ul style="list-style-type: none">– ведение счетов– качество и сервис работы с клиентами– цена/затраты
Финансы	<ul style="list-style-type: none">– оценка годового баланса– общие имущественные условия– доходность
Бизнес- процессы	<ul style="list-style-type: none">– сроки вывода продукта на рынок– уровень брака и производительности– время производства
Перспектива	<ul style="list-style-type: none">– развитие за период после опубликования последнего годового баланса– производственное планирование– перспективы внедрения инноваций

Рисунок 1.2 – Основные показатели деятельности малого предприятия, наиболее полно отражающие результативность деятельности [16]

Эти показатели лягут в основу инструментария оценки результативности финансовой деятельности малого предприятия. Таким образом, на основе моделей сбалансированных показателей предлагается использование таких групп как

менеджмент и персонал, рынок, клиенты, финансы, бизнес-процессы и перспективы.

Качество менеджмента фирмы во многом определяется качеством составления финансовой документации. Грамотность ведения финансовой документации представляет собой процесс аккуратности и правильности заполнения финансовых документов [35].

Важной составляющей оценки результативности финансовой деятельности является исследование рынка и отрасли, в которых работает малое предприятия. Этот элемент оценки важен в первую очередь тем, что на малое предприятие огромное влияние оказывают клиенты, поставщики, государственные законы, острота конкуренции и многие другие показатели [54]. Исследования в данной области проводятся специальными маркетинговыми и экономическими службами. Так как малые предприятия зачастую не могут себе позволить содержание таких служб возможно использование в своей работе контактов с профессионалами данной области.

Экономические составляющие оценки результативности финансовой деятельности компании основаны на нескольких показателях – показателях деловой активности и прибыли деятельности компании, как основной результат деятельности предприятия [44].

Деловая активность организации очень чувствительна к постоянным изменениям различных условий и факторов. Макроэкономические факторы оказывают базисное воздействие на деловую активность хозяйствующих субъектов, и под влиянием данных факторов также может вырабатываться или благоприятный «предпринимательский климат», активизирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, или же напротив – предпосылки к сокращению и прекращению деловой активности предприятия [2]. Довольно высокую ценность имеют также внутренние факторы, в принципе те, что подконтрольны руководству организации. Вместе с тем, от характера и степени деловой активности зависят, в сущности, структура капитала, его

платежеспособность, ликвидность, потенциал организации и др. Оценка деловой активности проводится как на качественном, так и количественном уровнях (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Приемы проведения оценки деловой активности предприятия [28]

Согласно экономической литературе, прибыль представляет собой цель любой хозяйственной деятельности. Кроме этого она является и объектом экономической теории, и определяет собой важную роль в рыночной экономике. В современных учебниках и научных журналах категорию «прибыль» неразрывно связывают с категориями дохода, а также капитала, воздержания, процента, ожидания и пр. Однако если исходить из практики, то по сути прибыль является разностью между выручкой и затратами компании [25].

В рыночной экономике анализ финансовых результатов составляет важнейшую часть информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприятий.

В получении подробной информации о финансовой ситуации в компании, ее деятельности заинтересованы практически все субъекты рыночных отношений: собственники, акционеры, аудиторы, инвесторы, банки, биржи, поставщики и

покупатели, страховые компании и рекламные агентства.

Существует значительное количество методик анализа финансовых результатов. Между тем ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента подходят к отдельным теоретическим и методическим вопросам анализа в различных аспектах и с разной степенью детализации [11].

Интересной с практической точки зрения выступает модель оценки результативности МИНОР – модель индексного нормирования оценки результативности [32].

Нормативность МИНОР заключается в том, что желательные уровни изменения показателей результативности, а, следовательно, и их приоритетность устанавливаются субъектом управления посредством ранжирования всей совокупности показателей по принципу предпочтительности темпа роста данного показателя в системе. Ранжирование позволяет выразить динамику показателей в их взаимном отношении, т. е. позволяет оценить свойство системы, которое ни одним из показателей в отдельности оценено быть не может.

Данная модель отлично подходит для малых предприятий, так как позволяет оценить результативность финансовой деятельности по ряду показателей в динамике. На основе выделенных выше показателей, и выявленной сущности малого предприятия, а также стандартного алгоритма формирования системы показателей предложены следующие показатели оценки результативности финансовой деятельности малого предприятия: численность персонала, фонд оплаты труда, текучесть кадров, выручка, прибыль от продаж, краткосрочные обязательства, собственный капитал, стоимость основных фондов и запасов, коэффициент финансовой устойчивости, рентабельность продаж, коэффициент текущей ликвидности.

После того, как определен список показателей, который характеризует финансовую результативность предприятия в динамике для каждого года необходимо оценить темпы прироста и после этого проранжировать их и сравнить

с эталонными значениями. Дальнейшие математические расчеты позволят определить общую результативность финансовой деятельности компании, а также выявить наиболее значимые факторы.

Таким образом, разработанный инструментарий по оценке результативности финансовой деятельности малых предприятий предполагает оценку деятельности предприятия по таким группам показателей как менеджмент и персонал, рынок, клиенты, финансы, бизнес-процессы и перспективы. Часть предлагаемых групп и показателей основана на моделях сбалансированных систем показателей Л. Мейсела, Х. Рамперсада, Д. Нортон и Н. Каплана [38], другая часть показателей предложена на основе опыта оценки результативности деятельности малого предприятия.

В результате проведенного исследования становится понятным, что для оценки результативности финансовой деятельности малого предприятия в российских условиях необходимо использование различных методик в совокупности, с учетом развития малого бизнеса в стране. В разработанной методике по оценке результативности финансовой деятельности малого предприятия используются данные, которые могут быть рассчитаны на основании отчетности малого предприятия. Кроме этого выбранные показатели результативности соотносятся с общими научными представлениями о результативности деятельности предприятия.

Рассмотрим оценку финансов малого бизнеса, а именно, коснемся вопроса оценки его финансовой устойчивости. В основном все модели оценки финансового состояния предприятия создаются для крупных промышленных предприятий, а для малого бизнеса таких моделей оценки финансового состояния почти нет. Исправим эту ситуацию. Стоит сказать, что будем рассматривать финансы малого бизнеса в России.

Российским экономистом М.В. Ласкиной предложена методика оценки финансовой устойчивости малого бизнеса. Методика состоит из двух этапов: экспресс-оценки и углубленного анализа [37].

Первый этап методики состоит в экспресс-оценке финансов малого бизнеса на основе расчета финансовых коэффициентов. Финансовое состояние предприятия оценивается по 7 балльной шкале. Данную методику оценки финансов можно отнести к балльной, так как в результате оценки у нас получаются баллы (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Экспресс-оценка финансов малого бизнеса

Финансовый коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ	Рекомендуемые значения	Балл
К ₁ (коэффициент покрытия)	Оборотные активы / /Краткосрочные обязательства	стр.1200/стр.1500	>1,5	10
К ₂ (коэффициент автономии)	Собственный капитал / /Активы	стр.1300/стр.1600	>0,4	10
К ₃ (излишек или недостаток источников финансирования запасов и затрат)	Запасы < (Собственный капитал + +Долгосрочные обязательства – – Внеоборотные активы)	Стр.1210< (стр.1300+ стр.1400-стр.1100)	Выполняется/ Не выполняется	10
К ₄ (соотношение коэффициента погашения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности)	$[ДЗ^*/(ДЗ_{кп}-ДЗ_{нп}+ДЗ^*)] /$ $[КЗ^*/(КЗ_{кп}-КЗ_{нп}+КЗ^*)]$	См. примечание	>1	10
К ₅ (рентабельность продаж)	Прибыль от продаж/ /Выручка	стр.2200/ стр.2110	>0	10
К ₆ (уровень стабильности кадрового состава)	Численность более года/ /Численность средняя	См. примечание	=1	10
Итоговая сумма по результатам анализа				7

Примечание:

ДЗ – дебиторская задолженность малого бизнеса,

ДЗ_{кп} – дебиторская задолженность конца периода,

ДЗ_{нп} – дебиторская задолженность начала периода,

ДЗ* — дебиторская задолженность, погашенная в отчетном периоде,

КЗ – кредиторская задолженность малого бизнеса,

КЗ_{кп} – кредиторская задолженность конца периода,

$KZ_{\text{нп}}$ – кредиторская задолженность начала периода,

KZ^* — кредиторская задолженность, оплаченная в отчетном периоде.

После первого этапа экспресс-оценки финансов предприятия можно перейти в более детальный анализ финансового состояния. Углубленный анализ строится в дополнительном расчете финансовых коэффициентов и их анализе. Углубленный анализ финансов малого бизнеса представлен в Приложение А.

Ниже предложена таблица сравнения различных методик финансов малого бизнеса (рисунок 1.4).

Экспресс-методика В.Ф.Палия	Методика СБ РФ общая	Методика СБ РФ упрощен.	Методика ФСФО	Методика Н.П.Клинова	Предлагаемая методика	
					Экспресс-оценка	Углубленный анализ
Число рассчитываемых показателей						
6	10	3	21	8	7	18 (варианты)
Простота расчета – использование простых математических действий во всех методиках						
Исходная информация						
✓ Бух. баланс	✓ Бух. баланс ✓ Отчет о прибылях и убытках	✓ Бух. баланс ✓ Отчет о прибылях и убытках (упрощен)	✓ Бух. баланс ✓ Отчет о прибылях и убытках ✓ Налог. Регистр. Учета доходов касс. Методом ✓ Стат. отчетность о средней численности работников	✓ Бух. баланс ✓ Отчет о прибылях и убытках ✓ Регистры бух. учета	✓ Бух. баланс ✓ Отчет о результатах деятельности	✓ Бух. баланс ✓ Отчет о результатах деятельности
Наличие системы оценки значений рассчитываемых показателей						
Да	Да	Нет	Нет	Да		
Группы рассчитываемых показателей (комплексность анализа)						
•ликвидность •фин. устойчивость	•ликвидность •фин. устойчивость •прибыльность •деловая активность	•ликвидность •фин. устойчивость •прибыльность •деловая активность	•ликвидность •фин. устойчивость •прибыльность •деловая активность •эфф-ть использования ресурсов •степень и сроки исполнения обязательств	•прибыльность •деловая активность	•ликвидность •фин. устойчивость •стабильность кадрового обеспечения •эффективность деятельности •движение фин. ресурсов и соблюдение платежной дисциплины	
Достоверность результатов анализа						
Зависит от исходной аналитической информации. Все рассматриваемые методики (кроме упрощенной методики СБ РФ) основаны на данных бух. Отчетности, формируемой исходя из действующих стандартов учета и отчетности, что предполагает достоверность отчетности при ее наличии для анализа						

Рисунок 1.4 – Сравнение методик оценки финансов малого бизнеса

Одним из неоспоримых плюсов методики ее двухэтапность, которая позволяет с одной стороны сэкономить время при экспресс-диагностике предприятия, а с другой стороны углубиться в анализ финансов малого бизнеса при обнаружении на первом этапе отклонений.

Анализ состояния малого бизнеса в Челябинской области

Оценка развития малых предприятий в разрезе Уральского Федерального округа будет проводиться на примере Челябинской области. Данный анализ предполагает оценку показателей, наиболее полно характеризующих состояние в данной сфере бизнеса, в сравнении с другими регионами Уральского Федерального округа и с показателями по России в целом.

Наиболее полно в общем виде помогут охарактеризовать сферу малого предпринимательства в Челябинской области следующие показатели:

- 1) численность малых предприятий;
- 2) оборот малых предприятий;
- 3) среднесписочная численность работников малых предприятий.

Чтобы оценить динамику выбранных показателей, представим данные по ним за период с 2008 по 2016 гг. (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Число МСП по субъектам УрФО (тысяч единиц)

Область	Год								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВСЕГО:	10,6	11,1	10,5	17,6	21,1	21,8	23,9	24,8	26,7
Курганская область	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,9	0,9	0,9
Свердловская область	3,2	3,7	2,3	6,7	7,2	7,1	7,6	8,2	8,6
Тюменская область	3,9	3,9	4,0	6,7	9,7	10,4	11,7	11,3	12,4
В том числе:									
Ханты-Мансийский АО	1,8	1,7	1,7	2,7	3,8	4,1	4,7	4,0	4,8
Ямало-Ненецкий АО	0,6	0,5	0,6	0,8	1,3	1,6	1,6	1,4	1,5
Челябинская область	2,9	3,1	3,6	3,7	3,6	3,5	3,8	4,3	4,7

По регионам в УрФО численность малых предприятий в 2016 году распределилась таким образом, что на первом месте по рейтингу оказалась Свердловская область, где удельный вес малых предприятий в их общей численности по УрФО составил 32,2%. На втором – Тюменская область с результатом в 22,9%. На третьем – Ханты-Мансийский АО (17,98%), на четвертом – Челябинская область (17,6%), на пятом – Ямало-Ненецкий АО (5,6%) и на шестом - Курганская область (3,4%). То есть по сравнению с 2008 годом по всем областям наблюдается прирост по данному показателю. Сравнительная характеристика динамики численности малых предприятий по Челябинской области с общей численностью малых предприятий по УрФО и России представлена в таблице 1.4

Таблица 1.4 – Динамика численности малых предприятий в Челябинской области в сравнении с федеральными и региональными показателями (тысяч единиц)

	Год								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Число МП по РФ	1 032,8	1 137,4	1 347,7	1 602,5	1 767,4	1 836,4	2 003,0	2 063,1	2 103,8
Число МП по УрФО	75,9	81,1	92,6	136,1	158,3	173,5	183,5	191,6	200,0
Число МП по Челябинской области	24,2	25,9	27,9	31,2	32,7	34,8	35,2	38,6	41,9
Удельный вес МП Челябинской области в РФ, %	2,3	2,2	2,0	1,9	1,8	1,9	1,7	1,8	1,9
Удельный вес МП Челябинской области в УрФО, %	31,8	31,9	30,1	22,9	20,6	20,1	19,2	20,1	20,9

В Челябинской области малое предпринимательство строительной отрасли за последние десять лет достигло числа в 4,7 тыс. единиц, иначе говоря, произошло увеличение на 62%. Несмотря на положительную тенденцию роста численности малых предприятий по Челябинской области, удельный вес в общем объеме малых предприятий по России и округу снижается. Это объясняется, в первую очередь, неравномерным ростом показателя в Челябинске относительно России и УрФО [33].

Причинами такой ситуации может служить рост численности малых предприятий в округе за счет наибольшего прироста данного показателя по другим областям, что является следствием наилучших условий (наличия программ поддержек) для открытия малых предприятий в округах-лидерах по показателю.

Следующая рассматриваемая характеристика малых предприятий Челябинской области – это оборот (выручка) с 2008 по 2016 годы (таблица 1.5).

Таблица 1.5 – Динамика оборота малых предприятий в Челябинской области в сравнении с федеральными и региональными показателями (миллиардов рублей)

	Год								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот МП по РФ	2 099,0	5 469,0	18 727,6	16 873,1	18 542,7	22 613,1	23 463,7	24 781,6	26 392,2
Оборот МП по УрФО	976,7	1 263,5	1 749,6	1 717,3	1 865,3	1 984,4	2 154,1	2 324,9	2 269,5
Оборот МП по Челябинской области	40,9	321,4	341,9	321,1	377,5	487,5	479,6	483,1	496,6
Удельный вес показателя МП Челябинской области в РФ, %	1,9	2,0	1,8	1,9	2,0	2,1	2,0	1,9	1,8
Удельный вес показателя МП Челябинской области в УрФО, %	24,6	25,4	19,5	18,7	20,2	24,5	22,2	20,7	21,8

Анализируя данные показателя выручки малых предприятий, можно сделать вывод об увеличении их прибыльности, как на федеральном, региональном, так и городском уровне. Рост оборота малых предприятий Челябинской области, как и предыдущего показателя, неравномерен по сравнению с ростом этого же показателя по России и округу. Что сказывается на снижении доли малых предприятий области в общем объеме малых предприятий округа и страны. Это также означает, что есть в округе регионы с наибольшим

приростом показателя, за счет чего происходит положительная динамика общих показателей.

Рассмотрим динамику характеристики среднесписочной численности работников малых предприятий (без внешних совместителей) по Челябинской области и так же сравним её с результатами округа и страны с 2008 по 2016 гг (таблица 1.6).

Таблица 1.6 – Динамика среднесписочная численность работников малых предприятий в Челябинской области в сравнении с федеральными и региональными показателями (тысяч человек)

	Год								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего по РФ	8 582,8	9 239,2	11 412,1	11 192,9	11 353,4	11 480,5	11 683,9	11 695,7	11 744,2
Всего по УрФО	585,7	649,9	757,1	887,2	969,3	1 010,9	1 007,1	1 005,7	964,3
СЧР МП по Челябинской области	159,3	167,9	188,2	195,3	211,4	250,0	247,8	243,9	242,3

По сравнению в 2016 году среднесписочная численность рабочих малых предприятий по Челябинской области увеличилась на 83 тысячи человек, что составляет 52,1% от значения 2008 года. Положительная динамика показателя также прослеживается и на уровне страны и округа, что говорит о следующих факторах, способствующих увеличению числа занятых в данном сегменте экономики:

- 1) популярность сферы малого бизнеса в России;
- 2) барьеры входа на рынок либо слабые, либо отсутствуют совсем;
- 3) оказывается поддержка на местном, региональном или федеральном уровнях путем внедрения программ лояльности, регулирования налогообложения;
- 4) рост спроса на услуги, оказываемые малым бизнесом, следовательно, рост прибыльности отрасли, что привлекает потенциальных работников и менеджеров малых предприятий.

Таким образом, сфера малого бизнеса также популярна и в Челябинской области, но следует посмотреть, с какими проблемами в данном сегменте экономики могут столкнуться потенциальные руководители малых предприятий и на что нужно обратить внимание уже действующим менеджерам компаний при планировании своей деятельности.

Большой интерес представляет динамика банкротств в Челябинской области (таблица 1.7).

Таблица 1.7 – Динамика доли обанкротившихся юридических лиц с 2006-2016 гг.

	Год										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Челябинская область											
Количество юридических лиц, сведения о которых содержатся в ЕГРЮЛ	57 921	69 276	77 708	88 058	94 315	101 480	102 402	101 780	106 048	106 203	111 570
Количество юридических лиц, прекратившие свою деятельность в связи с банкротством	1 497	1 908	1 423	2 072	3 112	3 599	3 886	4 309	4 545	4 855	5 180
Доля обанкротившихся юридических лиц, %	2,6	2,8	1,8	2,4	3,3	3,5	3,8	4,2	4,3	4,6	4,6

В Челябинской области число несостоятельных организаций с 2006 по 2016 гг. изменилось в 5 раз (2006г. – 1 497 банкротов, 2016г. – 5 180).

Это можно связать с введением санкций и с экономической ситуацией в России.

Основной задачей развития предпринимательства в Челябинской области является обеспечение занятости населения. По оценке на 1 января 2016 года

среднесписочная численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства составила 63 884 человек, произошло увеличение на 3 473 человек, что является положительным показателем с учетом кризиса [34].

Развитие малого и среднего предпринимательства проходит в соответствии с Постановлением Правительства Челябинской области от 19 ноября 2014 г. N 594-П «О государственной программе Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015– 2017 годы».

17 февраля 2016 года состоялся Круглый стол партийного проекта «Комфортная правовая среда» на тему «Актуальные вопросы государственной и муниципальной поддержки малого бизнеса в условиях кризиса» [42].

За 2015 год было рассмотрено более 200 обращений предпринимателей. Количество обращений, по сравнению с 2014 годом, выросло на 35%. По отношению же к 2013 году – на 70%.

Динамика роста обращений к Уполномоченному по защите прав предпринимателей может быть подтверждением сложной экономической ситуации. В то же время это показывает уровень доверия к данному институту.

Деятельность Уполномоченного по защите прав предпринимателей вызывает интерес у субъектов предпринимательской деятельности, а также у органов власти.

Челябинская область стала первым регионом, где внедрена практика проведения совместных и личных приемов прокурором области с региональным Уполномоченным по защите прав предпринимателей. Предприниматели могут донести свои проблемы, связанные с нарушением их прав.

Выводы по разделу 1:

В настоящее время при проведении анализа финансового состояния предприятия на первый план выдвигается проблема выбора методики т.к. большинство существующих методик повторяют, дополняют друг друга и оптимальной, универсальной методики, подходящей для разных отраслей и сфер

деятельности в экономике, в России не существует.

Из всех рассмотренных выше методик, наиболее содержательной для дальнейшего заключения является методика В.М. Ласкиной. В ней подробно описаны основные этапы анализа финансового состояния предприятия. Результаты анализа финансового состояния предприятия, полученные с помощью данной методики, дают возможность определить какой фазе жизненного цикла предприятия соответствует его финансовое состояние и помогут спрогнозировать его финансовое состояние.

Методика Сбербанка РФ представляет собой методику проведения внешнего анализа финансового состояния предприятия, т.е. анализа, использующего публичную информацию (в основном информацию бухгалтерской отчетности) и как следствие этого, анализа, результатами которого пользуются преимущественно внешние пользователи (акционеры, кредиторы, поставщики, покупатели, инвесторы, государственные органы, ассоциации предприятий).

Так как мы будем пользоваться публичной информацией (бухгалтерская отчетность), в данной дипломной работе, для оценки финансового состояния ИП Сагитова, основной методикой, которой мы воспользуемся, будет методика Сбербанка РФ. Данная методика, на мой взгляд, подходит в нашем случае для анализа состояния предприятия, хотя она и не учитывает всех особенностей экономического анализа в условиях различных уровней инфляции. Так же в дипломной работе частично будет задействована методика В.М. Ласкиной.

2 АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Краткая характеристика ИП Сагитова и анализ конкурентов Деятельность ИП

Сагитова соответствует требованиям СП 2.3.6.1.66-01

Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов, что подтверждает выданное санитарно-эпидемиологическое заключение. Розничная продажа алкогольной продукции осуществляется на основании лицензии, выданной министерством сельского хозяйства Челябинской области.

Среди плюсов ИП, на которые следует обратить внимание, отметим следующие.

Для индивидуальных предпринимателей предусмотрена упрощенная процедура регистрации, которая состоит в том, что при регистрации предоставляется небольшой пакет документов: заявление на регистрацию, паспорт физического лица, в котором указаны сведения о месте проживания, квитанция об оплате государственной пошлины на сумму 800 рублей и доверенность, в случае, если документы подаются через представителя [45]. При регистрации ООО необходимо множество документов государственному регистратору, в число которых входит и устав, и протоколы общих собраний.

В качестве преимущества ИП также можно выделить отсутствие уставного капитала и отсутствие юридического адреса, поскольку ИП регистрируется по месту жительства.

Индивидуальный предприниматель имеет упрощенный порядок предоставления отчетности. Находясь на упрощенной системе налогообложения, отчеты необходимо подавать раз в квартал, а на общей системе предприниматель обязан подавать годовую налоговую декларацию. Плюсы ИП, кроме того, состоят в том, что нет необходимости платить налог на прибыль и другие налоги, которые обязаны удерживать с полученного дохода юридические лица.

Возможность проводить расчеты наличными и, в определенных случаях,

без использования кассового аппарата является плюсом ИП.

ИП действует исключительно от своего имени, регистрирует право собственности на себя и освобожден от обязательства проводить ежегодные собрания участников (акционеров).

Индивидуальному предпринимателю не обязательно получать печать и открывать счет в банке для проведения хозяйственных операций.

В случае, если предприниматель пожелает прекратить свою деятельность, то процедура прекращения деятельности ИП проводится на протяжении 5 рабочих дней и не требует определенных усилий, в отличие от ликвидации ООО.

К недостаткам относятся:

Индивидуальный предприниматель может обратиться в налоговую службу и не по своему постоянному месту регистрации, а по временному, однако в любом случае местом ведения предпринимательской деятельности ИП будет адрес, который указан в его паспорте. К тому же налоговый учет будет осуществляться только по месту регистрации, что немного усложняет подачу либо получение документов в контролирующие органы, если предприниматель ведет свою деятельность в другой местности.

Минусом ИП является то, что предприниматель отвечает по обязательствам перед кредиторами всем своим имуществом. А вот ООО несет ответственность только в рамках уставного капитала.

Предприниматель независимо от того ведет ли он свою деятельность, обязан уплачивать взносы в Пенсионный фонд.

Порой юридическим лицам оптимально работать с юридическими лицами с целью оптимизации налогообложения, чем с индивидуальными предпринимателями.

Юридическое лицо, в отличие от ИП, при составлении базы налогообложения может указать убытки, которые были понесены за прошлые годы, а ИП, к сожалению, не имеет такой возможности и базу налогообложения уменьшить практически невозможно.

По виду торгового предприятия ИП Сагитова является стационарным, так как расположен в специально оборудованном помещении, предназначенном для продажи товаров и оказания услуг покупателям.

Типизация ИП Сагитова включает наличие следующих показателей:

- 5) торговая площадь – 400 кв. м;
- 6) товарный ассортимент – 13 000 наименований;
- 7) применение фирменных буклетов и упаковочных материалов;
- 8) наличие у обслуживающего персонала форменной одежды с эмблемой ТС «Спутник».

ИП Сагитова осуществляет торговлю по форме самообслуживания один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров. Самообслуживание позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазина, увеличить объем реализации товаров при минимальных затратах труда.

Специализация ИП Сагитова вызвана сложностью ассортимента отдельных товарных групп, а также необходимостью особых помещений и оборудования для некоторых товаров, поэтому данное торговое предприятие следует отнести к смешанному магазину, предназначенному как для торговли продовольственными, так и непродовольственными товарами.

Компания стремится к лидирующему положению на рынке: выстраивая долгосрочные и взаимовыгодные отношения с клиентами и партнерами, государством и обществом, собственными сотрудниками; внедряя передовые идеи, технологии и стандарты, способствующие повышению качества жизни; поощряя творчество и инициативу в работе. Миссия компании: «В ближайшие три года, ежегодно увеличивать доходы от продаж на 20%, снижая издержки».

ИП Сагитова является лидером на рынке. Опыт, накопленный за годы существования предприятия, обученный и мотивированный персонал, надежные партнерские отношения с поставщиками и посредниками в реализации продукции, высокое качество обслуживания – те стратегические преимущества,

которые позволяют организации сохранять устойчивость в изменяющихся рыночных условиях, эффективно развиваться и удерживать лидерские позиции. Благодаря растущей прибыли ИП Сагитова осваивает новые рынки, предлагает новые продукты и завоевывает все большую популярность среди потребителей.

Предназначение Компании: «Продавая товары для жизни, мы создаем атмосферу радости и комфорта».

Ключевые ценности Компании:

- 9) честность;
- 10) уважение;
- 11) доверие;
- 12) ответственность;
- 13) преданность;
- 14) позитивный настрой.

ИП Сагитова – удобно расположенный магазин для людей, ориентированных на быструю покупку рядом с домом качественных продуктов по самым низким ценам. ИП Сагитова постоянно совершенствует сервис для покупателей и заботится о качестве продаваемых товаров. Кассовые узлы магазина оснащаются специальными «красными кнопками» вызова дополнительных кассиров, чтобы предотвратить возникновение очередей. Если покупатель обнаружит на прилавке продукт с истекшим сроком годности, магазин в рамках программы «За качество отвечаем!» подарит ему аналогичный свежий товар.

ИП Сагитова ориентируется на интересы широких слоев населения, устанавливая минимальные цены на самые востребованные товары. На ряд товаров социально-значимой группы в ИП Сагитова установлены нулевые наценки. Ежедневно с 9.00. до 10.00 в рамках социальной акции «Счастливые часы» в ИП Сагитова действует 5%-ная скидка для всех покупателей. В ИП Сагитова также регулярно проводятся промо-акции, в рамках которых скидка на различные товары может достигать 30%.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.

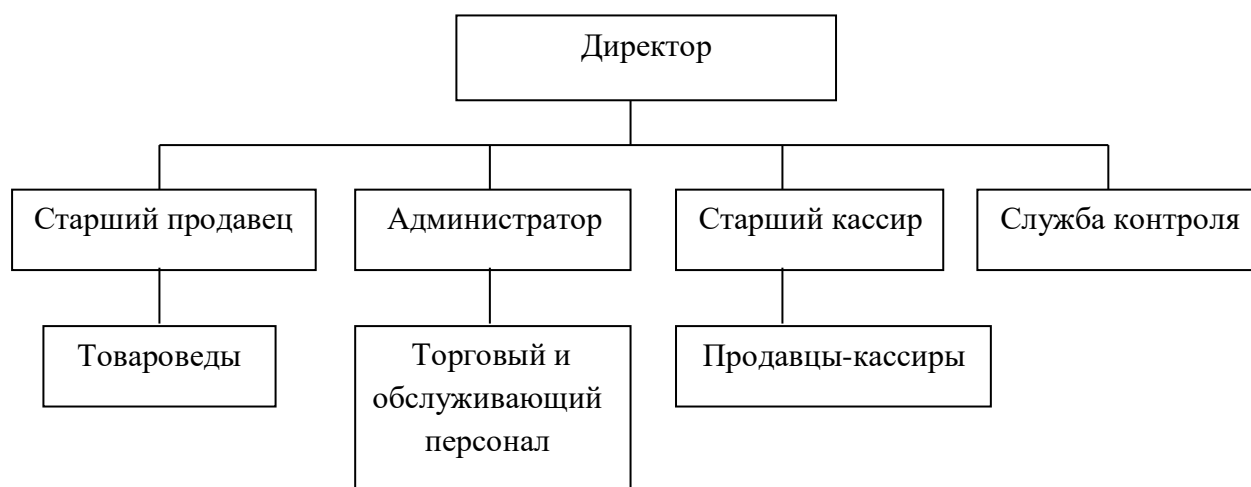


Рисунок 2.1 – Организационная структура магазина

Структура управления является линейно-функциональной. Данная структура имеет положительные факторы в управлении организацией, так как подразделения разделены по своим функциональным обязанностям.

Для анализа конкурентов представим EFAS – анализ (анализ профиля среды) в Приложение В.

Организация действует в стандартном и уверенном окружении, что способствует развитию организации, повышает качество обслуживания, увеличивает способность оперативно реагировать на внешние изменения, снижает временные и материальные затраты на обслуживание деятельности, повышает спрос на товары и услуги, тем самым улучшая конкурентное положение организации и увеличивая прибыль предприятия.

Ключевые факторы успеха [17, с. 53].

Как показал анализ конкуренции и анализ спроса к ключевым факторам успеха можно отнести:

- 1) расширение базы потребителей и удержание существующих;
- 2) расширение доли рынка, за счет диверсификации деятельности организации;

- 3) высокий уровень обслуживания;
- 4) своевременный и точный анализ ситуации на рынке;
- 5) наличие надежных поставщиков;
- 6) положительная деловая репутация.

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности

ИП Сагитова

Изучение бухгалтерской отчетности раскрывает причины достигнутых успехов и недостатков в работе организации, помогает найти пути совершенствования ее деятельности. Для анализа финансовой состояния предприятия большое значение имеют относительные показатели – коэффициенты, определяющие состояние основных, оборотных средств, степень финансовой независимости.

Аналитический баланс предприятия (таблицы 2.2, 2.3) является более укрепленной формой официального баланса. Бухгалтерский баланс является самым содержательным источником информации о положении дел на предприятии, его платежеспособности и финансовой надежности как делового партнера [67].

Таблица 2.2 – Аналитический баланс предприятия (актив)

Наименование	2014		2015		2016	
	Состав, руб.	Структура, %	Состав, руб.	Структура, %	Состав, руб.	Структура, %
I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	-	-	-	-	39009	0,28
Нематериальные активы						
Основные средства	2 008 705	22,54	2 457 751	20,9	2 748 981	20
Незавершенное строительство	41 739	0,47	39 009	0,33	170 707	1,24
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу I	2 050 444	23,01	2 496 760	21,23	2 958 697	21,52

Продолжение таблицы 2.2

Наименование	2014		2015		2016	
	Состав, руб.	Структура, %	Состав, руб.	Структура, %	Состав, руб.	Структура, %
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	5 199 620	58,36	7 064 534	60,08	8 796 881	64
Запасы, в том числе:						
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	2 133 97	2,4	439 523	3,74	420 875	3,06
готовая продукция и товары для перепродажи	4 911 031	55,12	6 564 916	55,83	8 259 209	60,09
расходы будущих периодов	75 192	0,84	60 095	0,51	116 797	0,85
НДС по приобретенным ценностям	59 350	0,67	179 806	1,53	184 772	1,34
Дебиторская задолженность	791 344	8,88	1 422 353	12,09	959 339	6,98
покупатели и заказчики	791 344	8,88	1 102 750	9,38	535 682	3,89
Денежные средства	808 926	9,08	596 343	5,07	845 815	6,15
Итого по разделу II	6 859 240	76,99	9 263 036	78,77	10 786 807	78,47
Баланс по активу	8 909 684	100%	11 759 796	100%	13 745 504	100%

Представим данные таблицы 2.2 графически (рисунок 2.2).

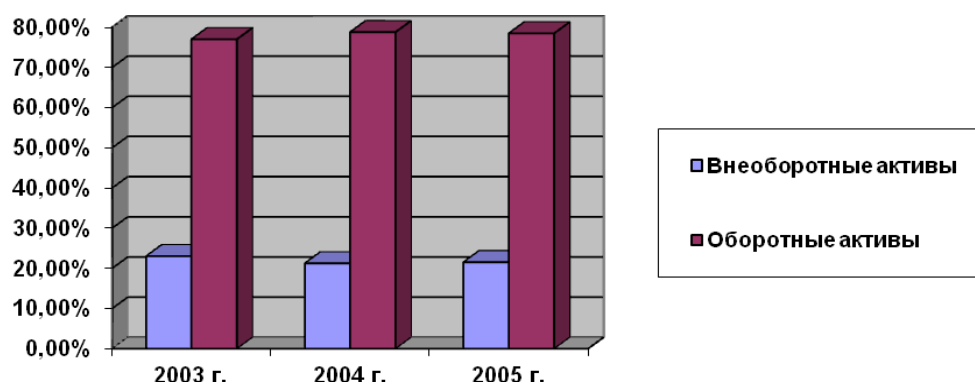


Рисунок 2.2 – Структура активов ИП Сагитова

Данные таблицы 2.2 и рисунок 2.2 показывают, что в структуре активов доминирующее место занимают оборотные активы. Их доля в активах предприятия составляет в 2014 году 76,99%, в 2015 – 78,77%, в 2016 – 78,47%. Предприятие накопило слишком большие производственные запасы, также велика доля дебиторской задолженности. Это негативная ситуация, хотя и в 2016

году произошло снижение. Доля основных средств составляет 20,00%. В 2016 году предприятие активно развивает свой основной капитал, т.е. приобретает новую прогрессивную технологию, более совершенное оборудование, модернизирует и проводит реконструкцию старого.

Таблица 2.3 – Аналитический баланс предприятия (пассив)

Наименование	2014		2015		2016	
	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, руб.	Структура, %
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	3880762	43,56	3880762	33,00	3880762	28,23
Добавочный капитал	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	-	-	-	-	1125344	8,19
Итого по разделу III	3880762	43,56	3880762	33,00	5006106	36,42
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-	-	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ	-	-	-	-	-	-
Займы и кредиты						
Кредиторская задолженность, в том числе:	5 028 922	56,44	7 879 034	67,00	8 739 398	63,58
поставщики и подрядчики	2 828 404	31,74	2 553 669	21,72	4 205 831	30,60
задолженность перед персоналом организации	863 871	9,70	1 156 038	9,83	915 728	6,66
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	(298 473)	3,35	156 409	1,33	76 964	0,56
задолженность по налогам и сборам	303 201	3,40	557 708	4,74	116 694	0,85
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ	-	-	-	-	-	-
прочие кредиторы	28 358	0,32	180 166	1,53	201	0,0015
внутренние подразделения	1 303 561	14,63	3 275 044	27,85	3 423 980	24,91
Прочие обязательства краткосрочного свойства	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу V	5 028 922	56,44	7 879 034	67,00	8 739 398	63,58
Баланс по пассиву	8 909 684	100%	11 759 796	100%	13 745 504	100%

Представим данные таблицы 2.3 графически (рисунок 2.3).

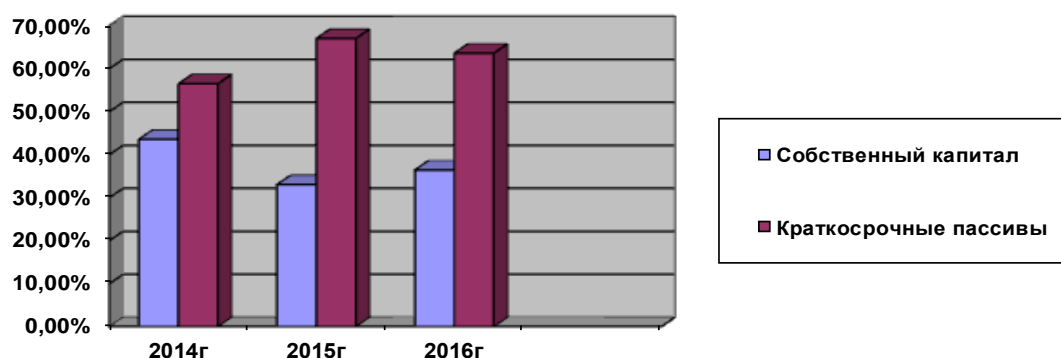


Рисунок 2.3 – Структура пассивов ИП Сагитова

Данные таблицы 2.2 и рисунок 2.2. показывают, что в структуре пассивов в 2016 году доминирующее место занимает заемный капитал, из которого краткосрочные обязательства равны: кредиторская задолженность – 63,58%. Привлекаемый капитал в оборот предприятия предопределяет динамику и структуру финансовых ресурсов, т.е. фирма существует, опираясь на заемный капитал. В структуре краткосрочных обязательств, как в статике, так и в динамике преобладают займы и кредиты.

Информация о составе предприятия содержится и в Отчете о прибылях и убытках (таблица 2.4). Он описывает доходы, и расходы предприятия в рамках определенного периода времени и показывает динамику прибыльности. Четкая классификация доходов и расходов, прибылей и убытков является базой обоснованного определения чистого результата деятельности за определенный период [68]. Отчет о прибылях и убытках характеризует финансовые результаты деятельности предприятия. Отчет отражает такие важные показатели как: выручку от продажи товаров, себестоимость проданных товаров, валовую прибыль [47].

Далее рассмотрим отчет о финансовых результатах (таблицы 2.4).

Таблица 2.4 – Отчет о финансовых результатах

Наименование	Абсолютные значения, руб.			Индекс роста
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Выручка (нетто) от реализации товаров (продукции, работ, услуг)	58 240 266	65 573 709	73 801 873	1,13
Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)	45 215 107	50 100 190	56 039 874	1,12
Валовая прибыль	13 025 159	15 473 519	17 761 999	1,15
Коммерческие расходы	12 237 099	15 714 107	16 223 756	1,03
Прибыль (убыток) от реализации	-788 060	-240 588	-1 538 243	6,39
Прочие доходы	912 981	1 463 879	983 307	0,67
Прочие расходы	936 574	3 162 350	1 538 243	0,49
Прибыль (убыток) до налогообложения	-23 593	-1 698 471	554 936	0,33
Единый налог на вмененный доход			490 664	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	-23 593	-1 698 471	-64 272	0,04

В 2016 году по сравнению с 2014 годом чистая прибыль организации снижается, что является отрицательным для работы организации.

Критерием для группировки активов является степень их ликвидности от наиболее ликвидных (денежные средства и их эквиваленты) до труднореализуемых (внеоборотные активы), а для группировки пассивов критерием является срочность выполнения обязательств от наиболее срочных (кредиторская задолженность) до устойчивых (постоянных) пассивов (собственный капитал) [39].

Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно имеют место все отношения: $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$.

На анализируемом предприятии одно критериальное условие ликвидности баланса не выполняется, следовательно, активы предприятия неликвидны, и отсутствует запас платежеспособности.

Комплексную оценку ликвидности получают с использованием совокупного и общего показателей ликвидности, которые содержат ранговые коэффициенты, т.е. учитывается фактор реальности поступления денежных

средств, которыми предприятие рассчитывается по своим долговым обязательствам[66].

Локальная оценка производится с использованием коэффициентов K_1 , K_2 , K_3 , которые характеризуют степень покрытия обязательств той или иной группы активами соответствующих групп.

Таблица 2.5 – Локальная и комплексная оценка ликвидности активов

Наименование		2016 г.
Локальная ликвидность активов (по группам)	$K_1 = \frac{A_1}{\Pi_1}$	0,097
	$K_2 = \frac{A_2}{\Pi_2}$	0,000
	7) $K_3 = \frac{A_3}{\Pi_3}$	0,000
Ликвидность предприятия	$K_{\text{сов}} = \frac{(A_1 + 0,9A_2 + 0,7A_3)}{(\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3)}$	0,915
	$K_{\text{общ}} = \frac{(A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3)}{(\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3)}$	0,460

По данным таблицы 2.5 видим, что:

K_1 – коэффициент абсолютной ликвидности. Характеризует возможность покрытия своих срочных обязательств за счет денежных средств и их эквивалентов. У предприятия недостаточно денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств, т.к. показатель меньше 1.

K_2 – коэффициент критической ликвидности. Показывает способность предприятия расплачиваться по прочей краткосрочной задолженности за счет краткосрочной дебиторской задолженности. Данное предприятие не может расплатиться с задолженностью.

K_3 – коэффициент покрытия. Показывает способность предприятия расплачиваться по долгосрочным заемным средствам за счет реализации запасов и других медленно реализуемых активов. Если предприятие в 2016 году реализует эти активы, то оно может полностью покрыть долгосрочные обязательства.

$K_{\text{СОВ}}$ (совокупный показатель ликвидности активов) характеризует ликвидность предприятия с учетом фактора реальности поступления денежных средств. Так, 1 рубль всех своих заемных средств предприятие может погасить на 91,5 копеек за счет реализации текущих активов.

$K_{\text{ОБЩ}}$ (общий показатель ликвидности баланса) содержит ранговые коэффициенты, учитывающие вклад и значимость отдельных статей актива и пассива. С учетом реальности поступления денежных средств, предприятие может использовать свои активы для покрытия 46,0% пассивов.

По данным таблицы 2.6 коэффициент абсолютной ликвидности («быстрый показатель») характеризует способность предприятия покрывать свои краткосрочные обязательства за счет денежных средств. Рекомендуемое значение для данного коэффициента находится в интервале 0,2 – 0,5, т.е. для нормально работающего предприятия с регулярно инкассацией дебиторской задолженности неработающих в производстве, денег должно быть немного. В динамике наблюдается снижение показателя на 0,064. В 2016 он составил 0,097. Это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена в ближайшее время (на дату анализа). Этот показатель меньше нормативного значения.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочного долгового капитала может быть погашена за счет ожидаемых поступлений. Можно сделать вывод, что предприятие не в полной мере способно погасить свои обязательства, т.к. показатель ниже норматива.

Коэффициент текущей ликвидности («текущий показатель») показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения краткосрочных обязательств в течение года [65]. На предприятии рубль краткосрочных обязательств при инкассации оборотных активов покрывается в 2014 году на 1,364 тыс. рублей, в 2015 году – на 1,176 тыс. рублей, в 2016 году – на 1,234 тыс. рублей. В динамике имеет место снижение, а затем в 2016 году увеличение показателя.

Таблица 2.6 – Оценка платежеспособности предприятия

Наименование	Алгоритм расчета						Значение финансовых коэффициентов			Нормальное значение
	Числитель, руб.			Знаменатель, руб.			2014	2015	2016	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016				
Коэффициент абсолютной ликвидности; денежное покрытие; ("быстрый показатель")	Наличные средства и денежные эквиваленты			Краткосрочные обязательства			0,161	0,076	0,097	0,25
	808 926	596 343	845 815	5 028 922	7 879 034	8 739 398				
Коэффициент быстрой ликвидности; финансовое покрытие	Оборотные средства в денежной форме			Краткосрочный долговой капитал			0,315	0,254	0,205	1,00
	1 583 564	2 001 990	1 788 448	5 028 922	7 879 034	8 739 398				
Коэффициент текущей ликвидности; общее покрытие; ("текущий показатель")	Текущие оборотные активы			Краткосрочные пассивы предприятия			1,364	1,176	1,234	2,00
	6 859 240	9 263 036	10 786 807	5 028 922	7 879 034	8 739 398				
Коэффициент «критической» оценки; («лакмусовая бумажка»)	Оборотные средства без производственных запасов			Краткосрочные долговые обязательства			1,322	1,120	1,186	1,00
	6 645 843	8 823 513	10 365 932	5 028 922	7 879 034	8 739 398				

На основе данных таблицы 2.6 можно сделать вывод о том, что к концу анализируемого периода у предприятия снижается запас платежеспособности.

Основные средства – это средства длительного пользования, имеющие материальную форму. Оценка состояния основных средств представлена в таблице 2.7

Таблица 2.7 – Оценка состояния основных средств предприятия

Наименование	Алгоритм расчета						Абсолютное значение финансовых коэффициентов		
	Числитель, руб.			Знаменатель, руб.			2014	2015	2016
	2014	2015	2016	2014	2015	2016			
Индекс постоянного актива	Внеоборотные активы А ₁₉₀			Капитал и резервы П ₄₉₀			0,52	0,64	0,59
	2 050 444	2 496 760	2 958 697	3 880 762	3 880 762	5 006 106			
Коэффициент инвестирования	Собственный капитал П ₄₉₀			Внеоборотные активы А ₁₉₀			1,89	1,55	1,69
	3 880 762	3 880 762	5 006 106	2 050 444	2 496 760	2 958 697			
Доля основных средств в имуществе предприятия	Основные средства А ₁₂₀			Имущество предприятия А ₃₀₀			0,22	0,21	0,20
	2 008 705	2 457 751	2 748 981	8 909 684	11 759 796	13 745 504			

По данным таблицы 2.7 видим, что индекс постоянного актива характеризует, за счет каких источников финансируются внеоборотные активы. В течение анализируемого периода коэффициент меньше 1, это говорит о том, что все внеоборотные активы и часть оборотных активов формируются за счет собственного капитала.

Коэффициент инвестирования показывает способность собственного капитала формировать внеоборотные активы [56]. На данном предприятии внеоборотные активы полностью сформированы с помощью собственного капитала. Доля основных средств в имуществе предприятия показывает, сколько процентов составляют основные средства в имуществе предприятия. В 2016 году по сравнению с 2014 годом происходит уменьшение показателя на 0,02 или 2%.

В таблице 2.8 произведена оценка состояния оборотного имущества.

Таблица 2.8 – Оценка состояния и использования текущих активов предприятия ИП Сагитова

Наименование	Алгоритм расчета						Значение финансовых коэффициентов		
	Числитель, руб.			Знаменатель, руб.			2014	2014	2016
	2014	2015	2016	2014	2015	2016			
Коэффициент маневренности собственного капитала	Чистый оборотный капитал			Капитал и резервы			0,47	0,35	0,40
	1 830 318	1 384 002	2 047 409	3 880 762	3 880 762	5 006 106			
Коэффициент оборачиваемости текущих активов предприятия	Годовая выручка от продаж QЦ			Текущие активы			8,49	7,08	6,84
	58 240 266	65 573 709	73 801 873	6 859 240	9 263 036	10 786 807			
Уровень чистого оборотного капитала	Чистый оборотный капитал			Имущество (активы)			0,20	0,11	0,14
	1 830 318	1 384 002	2 047 409	8 909 684	11 759 796	13 745 504			
Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов	Собственные оборотные средства			Текущие активы предприятия			0,26	0,14	0,19
	1 830 318	1 384 002	2 047 409	6 859 240	9 263 036	10 786 807			
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	Собственные оборотные средства			Производственные запасы			0,34	0,19	0,22
	1 830 318	1 384 002	2 047 409	5 258 970	7 244 340	8 981 653			

По данным таблицы 2.8 видим, что коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала идет на формирование собственных оборотных средств. В динамике наблюдается снижение показателя на 0,063.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов характеризуется количеством оборотов, которые совершают текущие активы в течение хозяйственного года, причем каждый оборот текущих активов способен генерировать рубль выручки от продажи товаров [26]. На предприятии коэффициент оборачиваемости за анализируемый период уменьшился, что является отрицательным моментом.

Уровень чистого оборотного капитала показывает, сколько на 1 рубль имущества приходится собственных оборотных средств. В 2016 году на рубль имущества приходится 14,9 копеек чистого оборотного капитала. В динамике показатель снижается, что является отрицательным фактором. У предприятия снижается финансовая устойчивость.

Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами характеризует долю финансирования текущих активов за счет собственных оборотных средств, что определяет уровень независимости текущей деятельности предприятия от внешних заимствований [57]. Минимально допустимое значение данного коэффициента равно 0,1, т.е. не менее 10 % текущих активов должно быть профинансировано за счет чистого оборотного капитала. В 2016 году 0,190 или 19% текущих активов профинансировано за счет чистого оборотного капитала. Это второй по размеру источник формирования после краткосрочных займов.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами характеризует долю финансирования накопленных запасов за счет собственных оборотных средств. Рекомендованное значение этого коэффициента от 0,1 до 0,5 и выше.

В таблице 2.9 произведена оценка рыночной устойчивости предприятия.

Таблица 2.9 – Оценка рыночной устойчивости предприятия

Наименование	Алгоритм расчета						Значение финансовых коэффициентов			Нормальное значение
	Числитель, тыс. руб			Знаменатель, тыс. руб			2014	2015	2016	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016				
Коэффициент автономии (коэффициент финансирования)	Капитал и резервы			Авансированный капитал			0,43	0,33	0,36	K≥0,5
	3 880 762	3 880 762	5 006 106	8 909 684	11 759 796	13 745 504				
Уровень перманентного капитала	Перманентный капитал			Денежный капитал П ₇₀₀			0,43	0,33	0,36	K≥0,6
	3 880 762	3 880 762	5 006 106	8 909 684	11 759 796	13 745 504				
Коэффициент долговой нагрузки («плечо финансового рычага»)	Банковские кредиты и займы			Собственный капитал			-	-	-	-
	-	-	-	3 880 762	3 880 762	5 006 106				
Коэффициент финансовой зависимости («финансовый рычаг»)	Финансовые ресурсы			Собственный капитал			2,29	3,03	2,74	K≤2,0
	8 909 684	11 759 796	13 745 504	3 880 762	3 880 762	5 006 106				

По данным таблицы 2.9 видим, что все коэффициенты в таблице, являются самодостаточными, и все они оказывают влияние на эффективность работы предприятия.

Коэффициент автономии определяет долю активов организации, которые обеспечиваются собственными источниками, т.е. финансируются за счет собственного капитала [48]. В 2014, 2015 и в 2016 годах показатель намного ниже норматива, что является негативным моментом.

Уровень перманентного капитала показывает, сколько процентов составляет перманентный капитал в денежном капитале предприятия. В динамике наблюдается увеличение коэффициента на 7,2%.

Доля краткосрочных обязательств в финансовых ресурсах предприятия показывает, сколько процентов составляют краткосрочные обязательства в финансовых ресурсах предприятия. В динамике наблюдается увеличение показателя.

Коэффициент финансовой зависимости характеризует, в какой степени предприятие зависит от внешних источников финансирования, т.е. сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. своего капитала. Соотношение должно быть меньше 0,2. Превышение нормативного значения означает зависимость от внешних источников средств. Анализируемое предприятие очень сильно зависит от внешних источников, т.к. показатель намного превышает нормативное значение.

Коэффициент долговой нагрузки показывает, сколько на каждый рубль собственного капитала приходится банковских кредитов и займов [63]. Из таблицы видно, что предприятие не пользуется банковскими кредитами и займами.

Финансовое положение предприятия можно считать устойчивым, если не менее 50% финансовых ресурсов покрывается его собственными ресурсами (Коэффициент автономии $\geq 0,5$) [49]. На данном предприятии коэффициент автономии снижается из года в год и в 2016 году значительно ниже критического,

это свидетельствует о том, что организация потеряла финансовую независимость и зависит от кредитов. Настораживает тот факт, что не наблюдаются тенденции к восстановлению независимости.

Помимо относительных показателей для оценки финансовой устойчивости предприятия используются абсолютные показатели формирования производственных запасов и затрат за счет собственных финансовых источников (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия

Наименование		2016 год, тыс. руб
Производственные запасы, руб. (Запасы - по бухгалтерскому балансу)		8796881
Финансовые источники	Собственные источники	2047409
	Собственные оборотные средства	2047409
	Нормальные источники формирования запасов (НИС)	2047409
Дефицит (-), избыток (+) финансовых источников, руб.		-6749472

Представим расчеты к таблице 2.10.

Собственные оборотные средства = Раздел III бухгалтерского баланса -
Раздел I бухгалтерского баланса

$$5006106 - 2958697 = 2047409 \text{ руб.}$$

Собственные оборотные средства = Собственные источники +
Долгосрочные обязательства

$$2047409 + 0 = 2047409 \text{ руб.}$$

Нормальные источники формирования запасов (НИС) = Собственные
оборотные средства + Краткосрочные займы и кредиты

$$2047409 + 0 = 2047409 \text{ руб.}$$

Дефицит (-), избыток (+) финансовых источников

$$2047409 - 8796881 = -6749472$$

Обобщающим итогом расчета абсолютных показателей финансовой устойчивости является выявление излишков или недостатков финансовых ресурсов на формирование производственных запасов и затрат.

Исходя из этого, на предприятии определяется тот или иной тип финансовой устойчивости. В реальной практике различают 4 вида финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Когда на предприятии наблюдается излишек собственных источников на формирование запасов и затрат. В реальной практике данный тип финансовой устойчивости встречается крайне редко.

2. Нормальная финансовая устойчивость. Когда производственные запасы предприятия формируются за счет собственных источников и долгосрочных заимствований. Данный тип финансовой устойчивости сохраняет платежеспособность предприятия.

3. Неустойчивое финансовое состояние. Этот тип финансовой устойчивости показывает нарушение платежеспособности предприятия. Однако предприятию можно изменить ситуацию за счет увеличения собственных оборотных средств, за счет снижения дебиторской задолженности, за счет увеличения оборачиваемости производственных запасов.

4. Кризисное финансовое состояние. Это когда предприятие находится на грани банкротства (несостоятельности). В данной ситуации ни один из финансовых источников не способен формировать в полной мере производственные запасы, т.е. наблюдается дефицит финансовых источников [40].

Данные таблицы 2.10 показывают, что предприятие относится к третьему типу финансовой устойчивости.

Эффективность предприятия характеризует его способность рационально использовать ресурсный потенциал в процессе осуществления производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности [58].

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени его деловой активностью или оборачиваемостью капитала и имущества предприятия (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Оценка оборачиваемости капитала (диагностика деловой активности предприятия)

Наименование	Обозначение	Алгоритм расчета				Финансовые коэффициенты	
		Числитель, руб.		Знаменатель, руб.		2014	2016
		2014	2016	2014	2016		
Коэффициент оборачиваемости капитала (деловая активность предприятия) $\mathfrak{K}_{\text{ДАК}} = 0,821$	$K_{\text{ДАК}}$	Чистые доходы от реализации продукции		Среднегодовая стоимость капитала		6,53	5,36
		58 240 266	73 801 873	8 909 684	13 745 504		
Коэффициент оборачиваемости основного капитала (фондоотдача)	ΦO	Выручка (нетто) от продажи товаров		Среднегодовая стоимость основного имущества		28,40	24,94
		58 240 266	73 801 873	2050444	2958697		
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала $\mathfrak{K}_{\text{СВС}} = 1,267$	$K_{\text{СВС}}^{\text{ОБ}}$	Выручка от продаж		Собственный капитал		15,00	14,74
		58 240 266	73 801 873	3 880 762	5 006 106		
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	$K_{\text{ОБ}}^{\text{ОБ}}$	Годовая выручка от продаж QЦ		Текущие активы A_{290}		8,49	6,84
		58 240 266	73 801 873	6 859 240	10 786 807		

По данным таблицы 2.11 видим, что коэффициент оборачиваемости капитала (деловая активность предприятия) характеризуется его способностью посредством привлечения капитала в оборот предприятия и использования реальных активов генерировать выручку от продаж. Оборачиваемость капитала характеризуется количеством оборотов, которые совершает денежный и производительный капитал в течение хозяйственного года, причем каждый оборот капитала активов способен генерировать рубль выручки на один рубль реальных активов (совокупного капитала). В 2016 году капитал совершил 5,369

оборотов. В динамике имеет место тенденция к снижению, что является отрицательным моментом [20].

Коэффициент оборачиваемости основного капитала (фондоотдача) характеризует объем выручки от реализации товаров, приходящейся на рубль среднегодовой стоимости внеоборотных активов (насколько эффективно фирма использует активную часть основных средств). В динамике имеет место тенденция к снижению, что является отрицательным моментом.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает выход продукции на единицу собственного капитала. Данный показатель важен для потенциальных акционеров, так как быстрота оборачиваемости свидетельствует о скорости возврата вложенных денежных средств. В динамике наблюдается снижение коэффициента, что является отрицательным моментом.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала характеризуется количеством оборотов, которые совершают текущие активы в течение хозяйственного года, причем каждый оборот текущих активов способен генерировать рубль выручки от продажи товаров [64]. На предприятии коэффициент оборачиваемости за анализируемый период уменьшился, что является отрицательным моментом.

Коэффициенты оценки рентабельности (прибыльности) характеризуют способность предприятия генерировать необходимую прибыль в процессе своей хозяйственной деятельности и определяют общую эффективность использования активов и вложенного капитала [59].

В таблице 2.12 произведена оценка рентабельности хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 2.12 – Оценка рентабельности хозяйственной деятельности

Наименование	Обозначение	Алгоритм расчета				Финансовые коэффициенты	
		Числитель, руб.		Знаменатель, тыс. руб.		2014	2016
		2014	2016	2014	2016		
1	2	3	4	5	6	7	8
Уровень самокупаемости предприятия $\mathfrak{K}_{САМ} = 1,023$	$K_{САМ}$	Выручка от реализации продукции		Себестоимость проданных товаров		1,288	1,316
		58 240 266	73 801 873	45 215 107	56 039 874		
Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек)	R_C	Валовая прибыль		Себестоимость проданных товаров		0,288	0,316
		13 025 159	17 761 999	45 215 107	56 039 874	28,8%	31,6%
Рентабельность оборота (продаж) $\mathfrak{K}_{RЦ} = 1,541$	$R_{Ц}$	Прибыль от продаж		Выручка от реализации продукции		0,013	0,020
		788 060	1 538 243	58 240 266	73 801 873	1,3%	2,0%
Норма прибыли (коммерческая маржа) $\mathfrak{K}_{Н_{ПР}} = 2,150$	$H_{ПР}$	Чистая прибыль		Чистая выручка от продажи товаров		0,00041	0,00087
		23 593	64 272	58 240 266	73 801 873	0,04%	0,09%

По данным таблицы 2.12 видим, что уровень самокупаемости характеризует способность выручки покрывать (возмещать) текущие затраты по себестоимости проданных товаров. В 2014 году выручка, полученная предприятием, в 1,288 раза перекрывала себестоимость проданных товаров. В 2016 году ситуация улучшилась.

Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек) характеризует способность предприятия осуществляя текущие затраты, связанные с изготовлением и реализацией продукции, генерировать валовую прибыль [24]. В 2016 году единица текущих затрат связанных с изготовлением и реализацией продукции, приносила предприятию 31,6% валовой прибыли.

Рентабельность оборота (продаж) – способность выручки формировать прибыль от продаж. Высокая прибыль на единицу продаж, свидетельствует об успехах предприятия в основной (операционной) деятельности [46]. В 2016 году единица выручки приносила предприятию 2,0% прибыли. В динамике наблюдается увеличение показателя.

Норма прибыли (коммерческая маржа) – способность предприятия генерировать чистую прибыль в процессе изготовления и реализации товаров, обеспечивающих формирование выручки от продажи продукции, работ, услуг [62]. В 2016 году единица выручки приносила предприятию 0,09% прибыли. В динамике наблюдается повышательная тенденция на 0,05%.

В таблице 2.13 оценена рентабельность использования капитала (активов) предприятия ИП Сагитова.

Таблица 2.13 - Оценка рентабельности использования капитала

Наименование	Обозначение	Алгоритм расчета				Финансовые коэффициенты	
		числитель, руб.		знаменатель, руб.		2014	2016
		2014	2016	2014	2016		
Экономическая рентабельность (ROI) $\mathfrak{Z}_{R_k} = 0,884$	R_k	Валовая прибыль		Денежный капитал		1,462	1,292
		13 025 159	17 761 999	8 909 684	13 745 504	146,2%	129,2%
Финансовая рентабельность (ROE) $\mathfrak{Z}_{R_{СК}} = 2,724$	$R_{СК}$	Чистая прибыль		Собственный капитал		0,006	0,013
		23 593	64 272	3 880 762	5 006 106	0,6%	1,3%
Фондорентабельность	ФР	Прибыль до налогообложения		Основной капитал		0,012	0,188
		23 593	554 936	2 050 444	2 958 697	1,2%	18,8%
Рентабельность перманентного капитала	$R_{ПК}$	Прибыль до налогообложения		Перманентный капитал		0,006	0,111
		23 593	554 936	3 880 762	5 006 106	0,6%	11,1%

По данным таблицы 2.13 видим, что экономическая рентабельность характеризует способность предприятия посредством привлечения и использования совокупного (денежного) капитала генерировать валовую прибыль в процессе осуществления им производственно-хозяйственной и финансово-

экономической деятельности. В 2016 году единица капитала приносила предприятию 129,2% валовой прибыли.

Финансовая рентабельность – способность предприятия посредством привлечения и использования собственного (акционерного) капитала генерировать чистую прибыль в процессе осуществления финансово-хозяйственной и финансово-экономической деятельности [22]. В 2014 году единица собственного капитала приносила предприятию 0,6% чистой прибыли, а в 2016 году наблюдается увеличение на 0,7%.

Фондорентабельность – способность основного имущества формировать прибыль до налогообложения. В динамике наблюдается увеличение показателя, что является положительным моментом. Рентабельность перманентного капитала характеризует способность перманентного капитала формировать прибыль до уплаты налогов. Перманентный капитал – сумма собственного капитала и долгосрочных заемных средств [55]. В 2016 году единица перманентного капитала приносила 11,1% прибыли до налогообложения.

Экономический смысл коэффициентов рентабельности заключается в подсчете, сколько денежных единиц прибыли приходится на единицу выручки. Т.е. они показывают, насколько прибыльна деятельность организации. Значение коэффициентов рентабельности не имеют норм, чем выше величина, тем лучше работает компания [61]. На основании увеличения некоторых значений коэффициентов можно говорить об увеличении рентабельности продаж. В целом на основании малых значений коэффициентов рентабельности, но вместе с тем тенденции к их увеличению можно говорить об эффективности работы организации.

PEST и SWOT анализ, выбор стратегии дальнейшего развития

Стратегический анализ – это средство преобразования базы данных, полученных в результате анализа среды, в стратегический план предприятия.

Этап стратегического анализа интерпретирует стратегическое положение организации с помощью, во-первых, определения изменений, которые возникали в экономическом окружении организации, и выявления их воздействия на организацию и ее деятельность, во-вторых, определении преимуществ и ресурсов предприятия в зависимости от их изменений [41].

Основная цель стратегического анализа – оценка ключевых воздействий на нынешнее и будущее положение организации и определение их специфического влияния на стратегический выбор.

Одним из результатов стратегического анализа является формулирование общих целей организации, которые определяют сферу ее деятельности.

Стратегический анализ включает:

- 1) SWOT-анализ;
- 2) PEST-анализ.

SWOT-анализ – это анализ сильных и слабых сторон предприятия, оценка возможностей и потенциальных угроз. Здесь речь идет о внутренней среде (сопоставление собственных характеристик с характеристиками основных конкурентов, что позволяет оценить собственные силы и слабости) и о внешней среде, предоставляющей организации определенные положительные возможности и несущей в себе отрицательные факторы, угрозы [60].

PEST-анализ – разновидность анализа внешней среды организации, используемый при подготовке к проектированию будущей стратегии и позволяющий экспертным путем определить сравнительную значимость факторов среды, объединенных в четыре группы. Это социальные, технологические, экономические и политические факторы.

PEST-анализ – это разновидность экспертного анализа. Эксперты обычно разделяются на команды по числу основных подсистем организации. Они определяют состав основных значимых факторов макросреды и ранжируют их по значимости, отдельно для каждой группы факторов [43].

Таблица 2.14 – SWOT-анализ

Сильные Стороны	Слабые стороны
1. Современные технологии. 2. Современное торговое оборудование (электронные компьютерные кассовые аппараты). 3. Предприятие давно создано. 4. Высокое качество продукции. 5. Повышение квалификации (каждые 3 года все специалисты проходят аттестацию и обучение за счет предприятия).	1. Нехватка кадров (невысокая зарплата). 2. Высокая себестоимость продукции. 3. Дорогостоящее производство товаров
Возможности	Угрозы
1. Расширение предприятия. 2. Расширение рынка (открытие сети торговых пунктов)	1. Появление новых конкурентов. 2. Жесткая конкуренция.

По данным SWOT-анализа видим, что предприятие имеет как возможности, так и угрозы. В качестве возможностей выступают:

- 1) расширение предприятия, то есть открытие торговых точек или магазинов;
- 2) увеличение ассортимента товаров.

Основной угрозой для организации является конкуренты и появление новых конкурентов.

Сильные стороны организации:

- 1) Современное торговое оборудование, то есть предприятие имеет электронные компьютерные кассовые аппараты;
- 2) предприятие имеет устойчивое положение на рынке;
- 3) высокое качество товаров;
- 4) каждые 3 года все специалисты проходят аттестацию и обучение за счет предприятия).

Слабыми сторонами предприятия являются:

- 1) нехватка кадров, что обусловлено низкой заработной платой;
- 2) высокая себестоимость продукции, что увеличивает затраты и соответственно повышает стоимость товаров.

У организации есть все возможности для расширения фирмы и расширения рынка посредством продажи своей продукции.

PEST-анализ для ИП «Сагитова» проведен в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – PEST-анализ

СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ
Наряду с увеличением на рынке труда численности работающих, имеющих высшее образование, наблюдается дефицит высококвалифицированных рабочих, т.к. на государственном предприятиях зарплата невысокая (на коммерческих выше).	Постоянное появление новых усовершенствованных технологий, оборудования
ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ
Слабая работа законодательной власти в области торговой деятельности.	1. Налогообложение. 2. Уровень инфляции.

Изучая данные таблицы 2.15, можно сделать вывод о том, что наблюдается дефицит квалифицированных кадров на рынке труда. Технологические факторы влияют не только положительно, но и отрицательно на деятельность организации, так как появление новых технологий, новых видов дорогостоящих товаров не всегда возможны для организации поскольку она имеет затруднительное финансовое положение.

Политические и экономические факторы также затрудняют работу организации, поскольку ужесточение законодательства, рост налогов, а также уровень инфляции снижают доходы предприятия.

У организации есть все возможности для расширения фирмы и расширения рынка посредством продажи своей продукции. Благодаря использованию современных технологий, постоянного повышения квалификации своих сотрудников у ИП Сагитова есть все шансы сохранить свои позиции на рынке и в какой-то мере улучшить их.

Выводы к разделу 2:

ИП Сагитова – удобно расположенный магазин формата «мягкий дискаунтер», для людей, ориентированных на быструю покупку рядом с домом

качественных продуктов по самым низким ценам. ИП Сагитова постоянно совершенствует сервис для покупателей и заботится о качестве продаваемых товаров. Ключевыми факторами успеха предприятия являются: расширение базы потребителей и удержание существующих, высокий уровень обслуживания, индивидуальный подход к клиентам, своевременный и точный анализ ситуации на рынке, наличие надежных поставщиков, расширение доли рынка за счет диверсификации деятельности организации.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что за период с 2014 по 2016 год наблюдается положительная тенденция роста объемов продаж с 58 240 266 тыс. рублей в 2014 году до 73 801 873 тыс. рублей в 2016 году. В 2016 году по сравнению с 2014 годом наибольший темп прироста приходится на получаемую чистую прибыль. В 2016 году наряду с ростом выручки от продажи товаров и чистой прибыли, происходит снижение себестоимости продукции.

Анализ ликвидности показал, что ликвидность баланса отличается от абсолютной, то есть у предприятия недостаточно денежных средств, которые могут быть использованы им для выполнения немедленных текущих расчетов.

На основе показателей платежеспособности, можно сделать вывод о том, что к концу анализируемого периода у предприятия снижается запас платежеспособности.

Финансовое положение предприятия можно считать устойчивым, если не менее 50% финансовых ресурсов покрывается его собственными ресурсами (Коэффициент автономии $\geq 0,5$). На данном предприятии коэффициент автономии снижается из года в год и в 2016 году значительно ниже критического, это свидетельствует о том, что организация потеряла финансовую независимость и зависит от кредитов.

Анализируя абсолютные показатели финансовой устойчивости, было выявлено, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии.

Оценка оборачиваемости капитала выявила, что все коэффициенты с первого по третий период снижаются.

При оценке рентабельности хозяйственной деятельности прослеживается, что показатели рентабельности растут в динамике. В связи с этим растет эффективность работы предприятия.

На основе показателей рентабельности использования капитала можно сделать вывод о том, что почти все коэффициенты повышаются. Это говорит о повышении эффективности использования капитала предприятия.

Исходя из стратегического анализа ИП Сагитова, можно сделать вывод, что у организации есть все возможности для расширения фирмы и расширения рынка посредством продажи своей продукции. Благодаря использованию современных технологий, постоянного повышения квалификации своих сотрудников у ИП Сагитова есть все шансы сохранить свои позиции на рынке и в какой-то мере улучшить их.

С целью повышения эффективной системы управления финансами на предприятии необходимо разработать мероприятия по улучшению финансового состояния в соответствии с особенностями его хозяйственной деятельности.

Основными задачами улучшения финансового состояния предприятия является:

- 1) увеличение объемов выручки;
- 2) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностями;
- 3) оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
- 4) рациональное использование собственных средств (использовать часть прибыли на пополнение собственных оборотных средств (покупка нового товара));
- 5) снижение себестоимости.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложение рекомендаций по улучшению финансового состояния и их разработка

С целью повышения эффективной системы управления финансами на предприятии необходимо разработать мероприятия по улучшению финансового состояния в соответствии с особенностями его хозяйственной деятельности.

Основными задачами улучшения финансового состояния предприятия является:

- б) увеличение объемов выручки;
- 7) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностями;
- 8) оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
- 9) рациональное использование собственных средств (использовать часть прибыли на пополнение собственных оборотных средств (покупка нового товара));
- 10) снижение себестоимости.

Предприятие ИП «Сагитова» давно существует на рынке, занимается производством и реализацией товаров. Планирует расширяться, открывая торговых пункты в Челябинской области, и поэтому у предприятия есть возможности для освоения новых рынков сбыта продукции. Это позволит значительно увеличить прибыль.

Одним из путей увеличения прибыли предприятия является увеличение объема выручки.

Таким образом, нами предлагается открыть отдел магазина ИП Сагитова.

Представим мероприятия и затраты на открытие отдела.

Для того, чтобы открыть отдел необходимо арендовать помещение. Аренда помещения будет производиться в ТРК «Слон».

Сумма аренды составит 25 000 рублей в месяц. Следовательно, сумма аренды за 12 месяцев составит $25000 \cdot 12 = 300\,000$ руб.

Для осуществления деятельности необходимо будет нанять на работу двух продавцов.

Сумма заработной платы каждого продавца будет составлять 15000 рублей в месяц плюс налоги с ФОТ 9 000 руб.

Итого сумма заработной платы в год составит $30000 \cdot 12 + 30000 \cdot 30\% = 468\,000$ руб.

Самые большие затраты предприятие произведет на закуп продукции – 800 000 рублей.

Необходимо отметить, что первоначальные затраты составят:

25 000 рублей – аренда

39 000 рублей – заработная плата с отчислениями

800 000 рублей – закуп товара.

Итого затраты составят $25000 + 39000 + 800000 = 864\,000$ рублей.

В последующем затраты на закуп товаров будут увеличиваться. Однако, предприятие планирует выход на более выгодных поставщиков, а именно закуп товаров у прямых производителей, что значительно снизит себестоимость товаров. При этом значительно увеличатся коммерческие расходы.

Итак, снижение себестоимости планируется на 10%:

$56039874 - 10\% = 5\,603\,987$ рублей

Рост коммерческий затрат составит 6% :

$16223756 \cdot 6\% = 973\,425$ рублей

Плановый рост выручки составит 30%:

$73801873 \cdot 30\% = 22\,140\,562$ рублей

Рассмотрим, как предлагаемые мероприятия отразятся на финансовом состоянии компании.

Предположим, что данные меры приведут к следующим изменениям в финансовых показателях работы ИП Сагитова:

1. Планируется увеличение выручки ИП «Сагитова» на 30%.

Планируется, что поступающие денежные средства предприятие будут направлять на погашение кредиторской задолженности.

2. Предполагается, что оптимизация управления запасами позволит ИП «Сагитова» оптимизировать управление запасами, при этом величина сырья, материалов должна быть увеличена.

Оценка эффективности предлагаемых рекомендаций

В результате осуществления предложенных мероприятий произойдут следующие изменения бухгалтерской отчетности (таблица 3.1, 3.2, 3.3).

Выручка предприятия за плановый период увеличится на 22 140 562 тыс. рублей или на 30%. Себестоимость проданных товаров за плановый период снизится на 5 603 987 тыс. рублей или 10%.

Как следствие этого, эффективность основной деятельности предприятия повысится, так как темп изменения выручки опережает темп изменения себестоимости реализованной продукции.

В структуре пассивов изменения произойдут за счет увеличения нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности. Повышение кредиторской задолженности произошло за счет невыплаты заработной платы персоналу.

Таблица 3.1 – Отчет о финансовых результатах

Наименование	2016 г.	Проект	Абсолютные изменения	Индекс роста
Выручка (нетто) от реализации товаров (продукции, работ, услуг)	73 801 873	95 942 435	22 140 562	1,300
Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)	56 039 874	50 435 887	5 603 987	0,900
Валовая прибыль	17 761 999	24 866 799	7 104 800	1,400
Коммерческие расходы	16 223 756	17 197 181	973 425	1,060

Продолжение таблицы 3.1

Наименование	2016 г.	Проект	Абсолютные изменения	Индекс роста
Прибыль от продаж	1 538 243	3 845 608	2 307 365	2,500
Прибыль (убыток) до налогообложения	554 936	943 391	388 455	1,700
Чистая прибыль	64 272	109 262	44 990	1,700

Таким образом, рост прибыли составит 70% или 44 990 рублей. В последующие периоды предприятие будет наращивать объемы реализации, что позволит увеличить прибыль более чем на 200%.

Таблица 3.2 – Извлечения из баланса (актив)

Наименование	2016 г.	Проект	Абсолютные изменения
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	39 009	39 009	0
Основные средства	2 748 981	2 748 981	0
Незавершенное строительство	170 707	170 707	0
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	0
Итого по разделу I	2 958 697	2 958 697	0
II. Оборотные активы			
Запасы	8 796 881	12 920 532	4 123 651
В т.ч. сырье, материалы	420 875	420 875	0
готовая продукция и товары для перепродажи	8 259 209	12 382 860	4 123 651
расходы будущих периодов	116 797	116 797	0
НДС по приобретенным ценностям	184 772	184 772	0
Дебиторская задолженность (долгосрочная)	16 706	16 706	0
Дебиторская задолженность (краткосрочная)	942 633	942 633	0
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	0
Денежные средства	845 815	845 815	0
Прочие оборотные средства	-	-	0
Итого по разделу II	10 786 807	14 910 458	4 123 651
Баланс по активу	13 745 504	17 869 155	4 123 651

По данным планового бухгалтерского баланса видим, что товары увеличатся на 4 123 651 рублей

Таблица 3.3 – Извлечения из баланса (пассив)

Наименование	2016 г.	Проект	Абсолютные изменения
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	3 880 762	3 880 762	0
Добавочный капитал	-	-	0
Резервный капитал	-	-	0
Нераспределенная прибыль отчетного года	1 125 344	3 501 115	2 375 771
Итого по разделу III	5 006 106	7 381 877	2 375 771
IV. Долгосрочные обязательства	-	-	0
V. Краткосрочные пассивы			
Займы и кредиты	-	-	0
Кредиторская задолженность	8 739 398	10 487 278	1 747 880
Прочие обязательства краткосрочного свойства	-	-	0
Итого по разделу V	8 739 398	10 487 278	1 747 880
Баланс по пассиву	13 745 504	17 869 155	4 123 651

На базе получившихся плановых форм отчетности проведем анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который базируется на рассмотрении трех групп показателей:

- 1) финансовой устойчивости;
- 2) платежеспособности и ликвидности;
- 3) эффективности работы предприятия.

Основные показатели финансовой устойчивости представлены в таблицах 3.4, 3.5, 3.6.

В таблице 3.4 произведена оценка состояния основного имущества предприятия ИП Сагитова.

Таблица 3.4 - Оценка состояния основных средств предприятия

Наименование	Алгоритм расчета				Абсолютное значение финансовых коэффициентов	
	Числитель, руб.		Знаменатель, руб.		2016	Проект
	2016	Проект	2016	Проект		
Индекс постоянного актива	Внеоборотные активы		Капитал и резервы		0,591	0,401
	2 958 697	2 958 697	5 006 106	7 381 877		

Продолжение таблицы 3.4

Наименование	Алгоритм расчета				Абсолютное значение финансовых коэффициентов	
	Числитель, руб.		Знаменатель, руб.			
	2016	Проект	2016	Проект	2016	Проект
Коэффициент инвестирования	Собственный капитал		Внеоборотные активы		1,692	2,495
	5 006 106	7 381 877	2 958 697	2 958 697		
Доля основных средств в имуществе предприятия	Основные средства		Имущество предприятия		0,200	0,154
	2 748 981	2 748 981	13 745 504	17 869 155		

По данным таблицы 3.4 видим, что индекс постоянного актива в проектом периоде снизился на 0,19, но остается меньше 1, это говорит о том, что все внеоборотные активы и часть оборотных активов формируются за счет собственного капитала.

Коэффициент инвестирования в динамике увеличивается на 0,803. На данном предприятии внеоборотные активы полностью сформированы с помощью собственного капитала.

Доля основных средств в имуществе предприятия снизилась на 0,046 или на 4,6% и составила 15,4%. У фирмы наблюдается улучшение использования основных производственных фондов в проектом периоде.

В таблице 3.5 произведена оценка состояния оборотного имущества.

Анализируя таблицу 3.5, можно сказать, что у предприятия в проектом периоде увеличился уровень чистого оборотного капитала из-за увеличения собственных финансовых ресурсов.

29,7% текущих активов профинансировано за счет собственных оборотных средств (коэффициент устойчивости структуры оборотных активов равен 0,297). Это второй по размеру источник финансирования оборотных средств после краткосрочных займов и кредитов.

Таблица 3.5 – Оценка состояния и использования текущих активов предприятия

Наименование	Алгоритм расчета				Значение финансовых коэффициентов	
	Числитель, руб.		Знаменатель, руб.		2016	Проект
	2016	Проект	2016	Проект		
Коэффициент маневренности собственного капитала	Чистый оборотный капитал (A ₂₉₀ -П ₆₉₀)		Капитал и резервы П ₄₉₀		0,409	0,600
	2 047 409	4 423 180	5 006 106	7 381 877		
Уровень чистого оборотного капитала	Чистый оборотный капитал (A ₂₉₀ -П ₆₉₀)		Имущество (активы) (A ₃₀₀)		0,149	0,248
	2 047 409	4 423 180	13745504	17869155		
Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов	Собственные оборотные средства [(П ₄₉₀ +П ₅₉₀)-A ₁₉₀]		Текущие активы предприятия A ₂₉₀		0,190	0,297
	2 047 409	4 423 180	10786807	14910458		
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	Собственные оборотные средства [(П ₄₉₀ +П ₅₉₀)-A ₁₉₀]		Производственные запасы (A ₂₁₀ +A ₂₂₀)		0,228	0,338
	2 047 409	4 423 180	8 981 653	13 105 304		

После предложенного мероприятия увеличится доля финансирования накопленных запасов за счет собственных оборотных средств на 0,110 и составит 33,8%.

Таблица 3.6 - Оценка рыночной устойчивости предприятия

Наименование	Алгоритм расчета				Значение финансовых коэффициентов		Нормальное значение
	Числитель, руб.		Знаменатель, руб.		2016	Проект	
	2016	Проект	2016	Проект			
Коэффициент автономии (коэффициент финансирования)	Капитал и резервы		Авансированный капитал		0,364	0,413	K≥0,4
	5 006 106	7 381 877	13 745 504	17 869 155			
Уровень перманентного капитала	Перманентный капитал		Денежный капитал		0,364	0,413	K≥0,6
	5 006 106	7 381 877	13 745 504	17 869 155			
Коэффициент финансовой зависимости («финансовый рычаг»)	Финансовые ресурсы		Собственный капитал		2,746	2,421	K≤3,0
	13 745 504	17 869 155	5 006 106	7 381 877			

В таблице 3.6 произведена оценка рыночной устойчивости ИП Сагитова после предложенного мероприятия по улучшению его состояния.

Коэффициент автономии в проектном периоде увеличился на 0,049. Наблюдается улучшение финансовой устойчивости. Предприятие стало меньше зависеть от кредитов.

Уровень перманентного капитала увеличился на 0,049. Показатель близок к нормативному значению.

Коэффициент финансовой зависимости («финансовый рычаг») имеет тенденцию к снижению. Это говорит о том, что предприятие стало меньше зависеть от внешних источников финансирования.

После предложенного мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия улучшается ликвидность баланса предприятия и показатели платежеспособности.

Из таблиц 2.5 и 2.6 видно, что второе и третье критериальные условия ликвидности баланса соблюдаются, то есть $A_2 \geq П_2$ и $A_3 \geq П_3$, а первое нет.

Сопоставление $A_2 - П_2$ позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности в ближайшее время. Сравнение $A_3 - П_3$ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность. Можно сделать вывод о том, что у предприятия отсутствует запас платежеспособности (показатели почти не изменились).

Комплексную оценку ликвидности получают с использованием совокупного и общего показателей ликвидности, которые содержат ранговые коэффициенты, то есть учитывается фактор реальности поступления денежных средств, которыми предприятие рассчитывается по своим долговым обязательствам (таблица 3.7).

Таблица 3.7– Комплексная оценка ликвидности активов

Наименование		2016 г.	Проект
Ликвидность предприятия	$K_{сов} = \frac{(A_1 + 0,9A_2 + 0,7A_3)}{(П_1 + П_2 + П_3)}$	0,915	1,037
	$K_{общ} = \frac{(A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3)}{(П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3)}$	0,460	0,501

По данным таблицы 3.7 видим, что $K_{сов}$ (совокупный показатель ликвидности активов) в динамике увеличился. Теперь 1 рубль всех своих заемных средств предприятие может погасить на 1,037 руб. за счет реализации текущих активов.

$K_{общ}$ (общий показатель ликвидности баланса) увеличился на 0,041. С учетом реальности поступления денежных средств, предприятие рассчитывается по своим скорректированным обязательствам на 50,1%.

Основные показатели оценки платежеспособности и ликвидности представлены в таблице 3.8.

Значительно улучшился коэффициент текущей ликвидности. На предприятии в 2016 году рубль краткосрочных обязательств при инкассации оборотных активов покрывался на 1,234 тыс. рублей, а в проекте показатель вырос на 0,188 и составил 1,422.

Коэффициент быстрой ликвидности в проектном периоде по сравнению с 2016 годом уменьшился.

По данным таблицы 3.8 видим, что коэффициент абсолютной ликвидности (денежное покрытие) в проекте снижается.

Коэффициент «критической» оценки («лакмусовая бумажка») в проектном периоде по сравнению с 2016 годом увеличился на 0,196 и составил 1,382. Предприятие может покрыть свои краткосрочные обязательства оборотными средствами без производственных запасов в полном объеме, т.к. показатель находится в пределах допустимого значения.

Таблица 3.8 - Оценка платежеспособности и ликвидности предприятия

Наименование	Алгоритм расчета				Значение финансовых коэффициентов	
	Числитель, руб.		Знаменатель, руб.		2016	Проект
	2016	Проект	2016	Проект		
Коэффициент абсолютной ликвидности; денежное покрытие; («быстрый показатель»)	Наличные средства и денежные эквиваленты		Краткосрочные обязательства		0,097	0,081
	845 815	845 815	8 739 398	10 487 278		
Коэффициент быстрой ликвидности; финансовое покрытие	Оборотные средства в денежной форме		Краткосрочный долговой капитал		0,205	0,171
	1 788 448	1 788 448	8 739 398	10 487 278		
Коэффициент текущей ликвидности; общее покрытие; («текущий показатель»)	Текущие оборотные активы		Краткосрочные пассивы предприятия		1,234	1,422
	10 786 807	14 910 458	8 739 398	10 487 278		
Коэффициент «критической» оценки; («лакмусовая бумажка»)	Оборотные средства без производственных запасов		Краткосрочные долговые обязательства		1,186	1,382
	10 365 932	14 489 583	8 739 398	10 487 278		

По данным таблицы 3.8 видим, что коэффициент абсолютной ликвидности (денежное покрытие) в проекте снижается.

Коэффициент «критической» оценки («лакмусовая бумажка») в проектном периоде по сравнению с 2016 году увеличился на 0,196 и составил 1,382. Предприятие может покрыть свои краткосрочные обязательства оборотными средствами без производственных запасов в полном объеме, т.к. показатель находится в пределах допустимого значения.

Анализ рентабельности хозяйственной деятельности предприятия проведен в таблице 3.9.

По данным таблицы 3.9 видим, что уровень самоокупаемости предприятия увеличился. В базовом периоде выручка от продаж в 1,317 раза перекрывала себестоимость проданных товаров, что указывает на достижение предприятием режима самоокупаемости. В проектном периоде коэффициент покрытия текущих

затрат составил 1,902, что подтверждает сохранение и даже повышение качества самокупаемости.

Таблица 3.9 - Оценка рентабельности хозяйственной деятельности

Наименование	Обозначение	Алгоритм расчета				Финансовые коэффициенты	
		Числитель, руб.		Знаменатель, руб.		2016	Проект
		2016	Проект	2016	Проект		
Уровень самокупаемости предприятия	K _{САМ}	Выручка от реализации продукции		Себестоимость проданных товаров		1,317	1,902
		73 801 873	95 942 435	56 039 874	50 435 887		
Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек)	R _С	Валовая прибыль		Себестоимость проданных товаров		0,317	0,493
		17 761 999	24 866 799	56 039 874	50 435 887		
Рентабельность оборота (продаж)	R _Ц	Прибыль от продаж		Выручка от реализации продукции		0,021	0,040
		1 538 243	3 845 608	73 801 873	95 942 435		
Норма прибыли (коммерческая маржа)	H _{ПР}	Чистая прибыль		Чистая выручка от продажи товаров		0,0009	0,001
		64 272	109 262	73 801 873	95 942 435		

Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек) в проектном периоде увеличилась на 17,6%. Единица текущих затрат связанных с изготовлением и реализацией продукции, приносит предприятию 49,3% валовой прибыли.

Рентабельность оборота (продаж) показывает, сколько копеек прибыли приносит предприятию рубль выручки. Рентабельность оборота (продаж) увеличилась на 1,9% и составила 4,0%. То есть один рубль выручки от продаж генерирует предприятию 4,0 коп. прибыли от продаж.

Норма прибыли (коммерческая маржа) в проектном периоде по сравнению с 2016 годом увеличится на 0,01% и составит 0,1%, то есть в проекте единица выручки будет приносить предприятию 0,1% прибыли.

В таблице 3.10 проведена оценка рентабельности использования капитала (активов).

Таблица 3.10 – Оценка рентабельности использования капитала (активов)

Наименование	Обозначение	Алгоритм расчета				Финансовые коэффициенты	
		Числитель, руб.		Знаменатель, руб.		2016	Проект
		2016	Проект	2016	Проект		
Экономическая рентабельность (ROI)	R _к	Валовая прибыль		Денежный капитал		1,292	1,392
		17 761 999	24 866 799	13 745 504	17 869 155	129,2%	139,2%
Финансовая рентабельность (ROE)	R _{ск}	Чистая прибыль		Собственный капитал		0,013	0,015
		64 272	109 262	5 006 106	7 381 877	1,3%	1,5%
Фондорентабельность	ФР	Прибыль до налогообложения		Основной капитал		0,188	0,319
		554 936	943 391	2 958 697	2 958 697	18,8%	31,9%
Рентабельность перманентного капитала	Рпк	Прибыль до налогообложения		Перманентный капитал		0,111	0,128
		554 936	943 391	5 006 106	7 381 877	11,1%	12,8%

Из таблицы 3.10 видно, что в проектом периоде все коэффициенты рентабельности использования капитала имеют повышательную тенденцию.

Экономическая рентабельность увеличилась на 10,0%. По анализируемому предприятию данный показатель свидетельствует о том, что в 2016 году единица капитала приносила предприятию 129,2% валовой прибыли, в проектом варианте один рубль капитала генерирует предприятию в течение хозяйственного года 139,2 копеек валовой прибыли, что соответствует уровню экономической рентабельности равной 139,2%.

Финансовая рентабельность в динамике увеличилась до 1,5%. То есть один рубль собственного капитала генерирует предприятию в течение хозяйственного года 1,5 коп. чистой прибыли.

В плановом периоде один рубль основного капитала стал приносить предприятию 31,9 коп. прибыли до налогообложения (показатель фондорентабельности равен 31,9%).

Рентабельность перманентного капитала показывает, сколько рублей прибыли приносит один рубль перманентного капитала. Данный показатель

увеличился на 1,7%. В проекте единица перманентного капитала приносит 12,8% прибыли уплаты налогов.

В таблице 3.11 приведена сводная оценка результатов деятельности ИП Сагитова.

Экономический эффект мероприятий определен путем сравнения финансовых показателей, достигаемых в результате внедрения рекомендаций, направленных на улучшение финансового состояния ИП Сагитова с показателями исходного 2016 года. Основная цель и область применения расчетов сравнительной экономической эффективности – сопоставление результатов и выбор из них наиболее экономически эффективных.

Таблица 3.11 – Сводная таблица результатов деятельности ИП Сагитова

Наименование	Абсолютные значения	
	2016 год	Проектный период
1	2	3
Индекс постоянного актива	0,591	0,401
Коэффициент инвестирования	1,692	2,495
Уровень чистого оборотного капитала	0,149	0,248
Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов	0,190	0,297
Коэффициент автономии (коэффициент финансирования)	0,364	0,413
Коэффициент финансовой зависимости («финансовый рычаг»)	2,746	2,421
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,409	0,600
Коэффициент текущей ликвидности	1,234	1,422
Рентабельность оборота (продаж)	0,0210	0,040
	2,1000%	4,000%
Норма прибыли (коммерческая маржа)	0,0009	0,001
	0,0900%	0,100%
Экономическая рентабельность	1,2920	1,392
	129,2000%	1,392%
Финансовая рентабельность	0,0130	0,015
	1,3000%	1,500%

При рассмотрении таблицы 3.11 видно, что все прогнозируемые показатели имеют лучшие значения, чем сравниваемые с ними за 2016 год.

В итоге можно сказать, что меры, предложенные в данной дипломной работе по повышению эффективности работы предприятия ИП Сагитова

оказывают положительное влияние. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что перед предприятием стоят новые возможности развития его деятельности, оно вполне финансово устойчиво и перспективно.

По данным таблицы 3.11 видим, что наблюдается рост показателей рентабельности и финансовой независимости, что подтверждает выгодность и доходность внедряемых мероприятий.

Выводы по разделу 3:

Главными задачами анализа финансового состояния предприятия являются правильные оценки начального финансового положения и динамики его дальнейшего развития.

На основе анализа финансово-хозяйственной деятельности ИП Сагитова были разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия:

- 1) снижение затрат;
- 2) снижение себестоимости;
- 3) оптимизация управления запасами;
- 4) увеличение выручки и сокращение кредиторской задолженности;
- 5) контроль за дебиторской задолженностью.

Проведена оценка экономической эффективности разработанных мероприятий, в результате которой было выявлено следующее.

После предложенных мер почти все коэффициенты финансовой устойчивости увеличатся:

1) коэффициент маневренности собственного капитала в 2016 году составил 40,9%, а в проектном году – 60%;

2) уровень чистого оборотного капитала в 2016 году равен 14,9%, в проектном году – 24,8%;

3) коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами в 2-16 году составил 22,8%, а в проектном году – 33,8%;

4) коэффициент автономии (коэффициент финансирования) в 2016 году составил 36,4%, а в проектном году – 41,3%;

Была проведена оценка платежеспособности. Значительно улучшился коэффициент текущей ликвидности: в 2016 году коэффициент равен 12,34%, а в проектном году – 14,22%.

Деятельность организации оценивается как рентабельная. Произошло улучшение значений по всем видам показателей рентабельности. Другими словами, в проектном году на предприятии увеличится отдача от всех видов активов:

1) рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек) в 2016 году равна 31,7%, а в проектном году – 49,3%;

2) рентабельность оборота (продаж) в 2016 году равна 2,1%, а в проектном году – 4%;

3) экономическая рентабельность в 2016 году составила 1,292%, а в проектном году – 1,392%;

4) фондорентабельность в 2016 году составила 18,8%, а в проектном году – 31,9%;

5) финансовая рентабельность в 2016 году равна 1,3%, а в проектном году – 1,5%.

В результате проведения предложенного мероприятия произойдет увеличение выручки, и рост прибыли, а за счет увеличения прибыли произойдет увеличение собственных источников финансирования предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что: оценка и анализ финансового состояния предприятия весьма важны как для оперативной финансовой работы, так и для принятия стратегических решений в области инвестиций, кроме того, это основная составляющая в системе антикризисного управления предприятием.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Это показатель его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

В первой главе ВКР были рассмотрены теоретические основы понятия платежеспособность, деловая активность, финансовая устойчивость, методы оценки состояния предприятия в малом бизнесе как за рубежом, так и в России.

Во второй главе ВКР проведен анализ оценки финансового состояния ИП Сагитова. Была рассмотрена характеристика предприятия ИП Сагитова, описание его деятельности, проведен стратегический анализ, анализ платежеспособности, финансовых результатов деятельности и деловой активности.

В третьей главе ВКР разработаны рекомендации по совершенствованию оценки финансового состояния ИП Сагитова. А также проведен расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Подведем основные итоги оценки финансового состояния предприятия ИП Сагитова.

После предложенных мер почти все коэффициенты финансовой устойчивости увеличатся:

5) коэффициент маневренности собственного капитала в 2016 году составил 40,9%, а в проектном году – 60%;

6) уровень чистого оборотного капитала в 2016 году равен 14,9%, в проектном году – 24,8%;

7) коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами в 2-16 году составил 22,8%, а в проектном году – 33,8%;

8) коэффициент автономии (коэффициент финансирования) в 2016 году составил 36,4%, а в проектном году – 41,3%;

Была проведена оценка платежеспособности. Значительно улучшился коэффициент текущей ликвидности: в 2016 году коэффициент равен 12,34%, а в проектном году – 14,22%.

Деятельность организации оценивается как рентабельная. Произошло улучшение значений по всем видам показателей рентабельности. Другими словами, в проектном году на предприятии увеличится отдача от всех видов активов:

6) рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек) в 2016 году равна 31,7%, а в проектном году – 49,3%;

7) рентабельность оборота (продаж) в 2016 году равна 2,1%, а в проектном году – 4%;

8) экономическая рентабельность в 2016 году составила 1,292%, а в проектном году – 1,392%;

9) фондорентабельность в 2016 году составила 18,8%, а в проектном году – 31,9%;

10) финансовая рентабельность в 2016 году равна 1,3%, а в проектном году – 1,5%.

В результате проведения предложенного мероприятия произойдет увеличение выручки, и рост прибыли, а за счет увеличения прибыли произойдет увеличение собственных источников финансирования предприятия.

Проведенное в работе исследование может быть использовано коммерческим предприятием в дальнейшем развитии деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абалкин, Л.И. Перспективы экономики России на исходе 20 века / Л.И. Абалкин // Журнал «Экономист». – 2012. – 265 с.
- 2 Абдуллаев, Н.А., Анализ финансового состояния промышленного предприятия: учебное пособие / Н.А. Абдуллаев, А.И. Семенихин, Б.Н. Соколов. – М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2013. – 122 с.
- 3 Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учебно-методическое пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – 2 издание, испр. – М.: издательство «Дело и сервис», 2013. – 256 с.
- 4 Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – 221 с.
- 5 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Под ред. проф. В.Я. Познякова, – М.: ИНФРА-М, 2013. – 617 с.
- 6 Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред.
- 7 Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун и др.; под общ. Ред. В.И. Стражева. – 4-е изд., испр. И доп. – Мн.: Выш. шк., 2014. – 398 с.
- 8 Аникеев, С. Методика разработки плана маркетинга (практическое руководство) / С. Аникеев. – М.: Фолиум-информ-студио, 2016. – 128 с.
- 9 Антикризисное управление: учебное пособие для технических вузов / В.Г. Крышановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др., под ред. Э.С. Минаева и В.П. Понагушина. – М.: изд-во приор, 2014. – 432 с.
- 10 Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие. / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.: издательство «Дело и сервис»; Новосибирск: издательский дом «сибирское соглашение», 2014. – 160 с.

- 11 Бабаев, Ю.А. Теория бухгалтерского учета / Ю.А. Бабаев. – М.: аудит. Юнити, 2015. – 267 с.
- 12 Бакаев, А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческих организаций / А.С. Бакаев. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 365 с.
- 13 Баканов, М.Н. Теория экономического анализа / М.Н. Баканов,
- 14 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.
- 15 Банк, В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / С. В. Банк,
- 16 Банковское дело / под ред. Лаврушина О.И. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 2015. – 428 с.
- 17 Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 366 с.
- 18 Батехин, С.А. Финансовая инженерия и оптимизация финансовых потоков / С.А. Батехин // Финансы. – № 1, 2016. – 144 с.
- 19 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 215 с.
- 20 Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / науч. Ред. И.И. Елисеева. Гл. Ред. Серии Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 211 с.
- 21 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2012. – 528 с.
- В.А. Горемыкин, Э.Р. Бугулов, А.Ю. Богомолов. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2013. – 328 с.
- В.Н. Незамайкин. – М.: Эксмо, 2016. – 448 с.
- В.С. Вит. – Москва, Проспект, 2016. – 430с.
- 22 Ван Хорн, Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 800 с.

- 23 Галицкая, С.В. Стратегический менеджмент. Стратегический анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2012. –
- 24 Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2012. – 256 с.
- 25 Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 360 с.
- 26 Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учебник для вузов /
- 27 Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: учебник /
- 28 Градов, А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А.П. Градов, Б.И. Кузин. – С.-Петербург: Специальная литература, 2016. – 510 с.
- 29 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие /
- 30 Дронов, Р.И. Оценка финансового состояния предприятия /
- Е.Б. Жарковская, Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2013. – 359 с.
- Е.Е. Румянцева. – Москва, Инфра-М, 2016. – 806 с.
- Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2014. – 161 с.
- 31 Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия / О.В. Ефимова. – М.: бизнес-школа «Интел-синтез», 2016. – 382 с.
- 32 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: изд-во «Бухгалтерский учет», 2014. – 352 с.
- 33 Жарковская, Е.П. Антикризисное управление: Учебник /
- 34 Камышанов, П.И. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для студентов, обучающихся по специальности: «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» / П.И. Камышанов,
- 35 Карпова, Т.П. Основы управленческого учета (учебное пособие) /
- 36 Керимов, В.Э. Управленческий учет: Учебник / В.Э. Керимов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 460 с.
- 37 Ковалев, А.И. Финансовый анализ и диагностика банкротства /

- 38 Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – 424 с.
- 39 Ковалев, В.В. «Анализ финансовой отчетности» / В.В. Ковалев,
- 40 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 512 с.
- 41 Ковалев, В.В. Финансы предприятий. Учебное пособие / В.В. Ковалев, В.С. Вит. – М.: ООО «ВИТРЭМ», 2012. – 352 с.
- 42 Ковалева, А.М. Финансы фирмы: Учебник / А.М. Ковалева,
- 43 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 463 с.
- 44 Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: «Дис», 2012. – 312 с.
- 45 Крейнина, М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейкина. – М.: АО «Дис», «МВ-центр», 2014. – 256 с.
- 46 Кубышкин, И. «Использование финансового анализа для управления компанией» / И. Кубышкин // Финансовый директор. – 2015. – 212 с.
- 47 Кувшинникова, С.В. Финансовая отчетность и финансовый анализ на зарубежной фирме. Конспект лекций / С.В Кувшинникова. – М.: Ивако-аналитик, 2012. – 158 с.
- Л. В. Донцова Н. А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. – 336 с.
- Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 615 с.
- 48 Лапушта, М.Г. Финансы предприятий: учебное пособие / М.Г. Лапушта, Т.Ю. Мазурина. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2013. – 640 с.

49 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова / Под ред.

50 Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТ-ДАНА, 2012. –

51 Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 423 с.

М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 522 с.

52 Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 264 с.

53 Маркарьян, Э.А. Методика анализа показателей эффективности производства / Э.А. Маркарьян. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2012. – 208 с.

54 Мерзляков И.П. Финансы фирмы / И.П. Мерзляков. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 298 с.

Н. П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 471 с.

55 Незамайкин, В.Н. Финансы организаций: менеджмент и анализ /

56 Незамайкин, В.Н. Финансы организаций: менеджмент и анализ. Учебное пособие / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – М.: Изд-во Эксмо, 2012. – 448 с.

О. В. Ефимовой, М. В. Мельник, – М.: Омега-Л, 2015. – 408 с.

57 Попова, М. «Как вывести предприятие из финансового кризиса» / М. Попова // Финансовый директор, 2005. – 297 с.

Р.И. Дронов А.И. Резник, Е.М. Бунина // Финансы. – № 4, 2006. – 436 с.

58 Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж. Ришар. – пер. с франц. / под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, Юнити, 2012. – 296 с.

59 Роберт, Н. Холт. Основы финансового менеджмента / Н. Холт Роберт, пер. с англ. – М.: «Дело лтд.», 2016. – 177 с.

60 Румянцева, Е.Е «Новая экономическая энциклопедия» / С. Смирнов // Вопросы экономики. – № 3, 2016. – 312 с.

- 61 Савицкая, Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» / Г.В. Савицкая. – Москва, Инфра-М, 2016. – 330с.
- 62 Савицкая, Г.В. «Экономический анализ» / Г.В. Савицкая. – Москва, Новое знание, 2015.– 651с.
- 63 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Мн.: ООО «Новое знание», 2014. – 688 с.
- 64 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 425 с.
- 65 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учеб. / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2013. – 640 с.
- 66 Самохвалов, А.О. возможности и неизбежности экономического подъема в России / О.А. Самохвалов // Вопросы экономики. – № 4, 2016. – 139 с.
- 67 Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособие для студентов вызов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109), слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 583 с.
- 68 Смирнов, С. Система опережающих индикаторов для России /
- 69 Стоянова, Е.С. Стратегический менеджмент / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2013. – 268 с.
- 70 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент в условиях инфляции / Т.П. Карпова. – М.: Инфра-м, 2012. – 392 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица 1.2 – Углубленный анализ финансов малого бизнеса

Финансовый коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ	Рекомендуемое значение
Коэффициенты ликвидности			
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + +Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства	(стр.1240+стр.1250) / /(стр.1520+стр.1510)	>0.1
Коэффициент промежуточной ликвидности	(Денежные средства + +Краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность)/ /Текущие обязательства	(стр.1230+ +стр.1240+стр.1250) / /(стр.1520+стр.1510)	>0.8
Коэффициенты финансовой устойчивости			
Коэффициент покрытия	Оборотные активы / /Краткосрочные обязательства	стр.1200 / стр.1500	>1.5
Коэффициент автономии	Собственный капитал /Активы	стр.1300 / стр.1600	>0.4
Коэффициенты финансовой устойчивости			
Излишек или недостаток источников финансирования запасов и затрат	Запасы < (Собственный капитал + + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы)	стр.1210< (стр.1300+стр.1400– –стр.1100)	Выполняется / /не выполняется
Коэффициенты рентабельности и деловой активности			
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / /Выручка	стр.2200 / стр.2110	>0.1
Рентабельность деятельности	Чистая прибыль / /Выручка	стр.2400 / стр.2110	>0.6

Продолжение таблицы 1.2

Финансовый коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ	Рекомендуемое значение
Коэффициенты рентабельности и деловой активности			
Среднемесячная выручка	Выручка / Количество месяцев	Стр.2110 / Количество месяцев	max
Срок зарабатывания прибыли	(Прибыль от продаж * *Период) / Выручка	(стр.2200*Т) / стр.2110	max
Коэффициенты рентабельности и деловой активности			
Срок окупаемости затрат	Исследуемые период – Срок зарабатывания прибыли	Т — (стр.2200*Т) / /стр.2110	min
Средняя выручка на работника	Выручка / Количество работников	Стр.2110 / Количество работников	max
Коэффициенты движения денежных средств и соблюдения платежной дисциплины			
Коэффициент погашения кредиторской задолженности	$KЗ^*/(KЗ_{кп}-KЗ_{нп}+KЗ^*)$	-	=1
Коэффициент погашения дебиторской задолженности	$ДЗ^*/(ДЗ_{кп}-ДЗ_{нп}+ДЗ^*)$	-	=1
Суммарный доход	Прибыль от продаж + +Прочие доходы	стр.2200 + стр.2340	max
Суммарный расход	Убыток от продаж + Прочие расходы	стр.2200 + стр.2350	min
Чистая прибыль предприятия	Чистая прибыль	стр.2400	max

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица 2.1– EFAS – анализ (анализ профиля среды)

Группы факторов	События и факторы	Признаки проявления факторов на рынке	Сила	Вес	Оценка влияния
1. Ситуация в отрасли	1. Число и мощность фирм, конкурирующих на рынке	На рынке существует 2 главных конкурента	3	30	90
	2. Унифицированность продукции	В последнее время намечается переход в сторону диверсификации предоставляемых услуг по доставке товаров на дом	3	30	90
	3. Барьеры ухода с рынка	Барьеры ухода с анализируемого рынка довольно малы, т. к. потребность в товарах первой необходимости велика	3	30	60
	4. Привлекательность рынка данного продукта	В целом рынок привлекателен и высокодоходен и его привлекательность хоть и ограничивается сильными позициями конкурентов, но на данный момент организация имеет стабильное развитие	3	20	60
ИТОГО				100	3
2. Влияние потенциальных конкурентов	1. Трудности входа на отраслевой рынок	Вход на рынок не имеет особые сложности	3	25	50
	2. Отраслевые преимущества	В целом средние, поскольку весь спектр товаров стандартизирован, фирмы - конкуренты реализуют подобные виды товаров	2	25	50
ИТОГО				100	2,5

Продолжение таблицы 2.1

Группы факторов	События и факторы	Признаки проявления факторов на рынке	Сила	Вес	Оценка влияния
3. Влияние поставщиков	1. Значимость потребителя	Потребителем анализируемых поставщиков является наша организация, а также некоторые конкуренты	3	50	150
	2. Доля отдельных поставщиков	Все поставки осуществляются самой организацией	3	50	150
ИТОГО				100	3
4. Влияние потребителей	1. Статус потребителей	В отрасли неограниченное количество потребителей	3	50	150
	2. Значимость товаров у потребителей	Общая значимость невысокая, т.к. основными потребителями являются физические лица	2	50	100
ИТОГО				100	2,5

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2015г.

	Коды		
	0710002		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2015
Организация <u>ИП Сагитова</u>	по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7424029694	
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКOPФ / ОКФС		
Единица измерения: в тыс рублей	по ОКЕИ	384	

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2015г.	За 2014г.
	Выручка	2110	65573709	58240266
	Себестоимость продаж	2120	50100190	45215107
	Валовая прибыль (убыток)	2100	15473519	13025159
	Коммерческие расходы	2210	15714107	12237099
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-240588	788060
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	2998	50644
	Прочие расходы	2350	1460881	862317
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-1698471	-23593
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	-1698471	-23593

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2016г.

				Коды
				0710002
Организация ИП Сагитова	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО			
Вид экономической деятельности	ИНН			
	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКОПФ / ОКФС			
Единица измерения: в тыс рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2016г.	За 2015г.
	Выручка	2110	73801873	65573709
	Себестоимость продаж	2120	56039874	50100190
	Валовая прибыль (убыток)	2100	17761999	15473519
	Коммерческие расходы	2210	16223756	15714107
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1538243	-240588
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340		2998
	Прочие расходы	2350	983307	1460881
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	554936	-1698471
	Текущий налог на прибыль	2410	490664	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	64272	-1698471