

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Социально-экономические и естественные науки»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензия директор ООО «Курс»

_____ Н.Г. Казанцев
_____ 2017

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ В.С. Лобанов
_____ 2017 г.

Оценка финансового состояния машиностроительного предприятия (на примере
ООО «Партнёр» г. Челябинск).

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.01.2017.000.00.00 ПЗ ВКР

Руководитель работы,

_____ Е.С. Федяй
_____ 2017 г.

Автор работы

студент группы ДО-553

_____ Д.П. Коваленко
_____ 2017 г.

Нормоконтролер,

Доцент кафедры ЭБ

_____ Т.В. Максимова
_____ 2017 г.

Челябинск 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Сущность анализа финансового состояния, его этапы.....	8
1.2 Анализ финансового состояния предприятия и оценка риска.....	13
1.3 Финансовое состояние предприятия: анализ и оценка.....	17
2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПАРТНЕР»	
2.1 Общая характеристика организации.....	27
2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	29
2.3 Анализ финансовой устойчивости организации.....	34
2.4 Анализ платежеспособности организации.....	37
2.5 Анализ деловой активности ООО «Партнер».....	40
2.6 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Партнер».....	43
2.7 Анализ показателей рентабельности.....	47
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
3.1 ABC-анализ запасов ООО «Партнер».....	50
3.2 Рекомендации по совершенствованию управления запасами группы С.....	52
3.3 Расчет экономического эффекта от внедрения рекомендуемого мероприятия	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	67
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Анализ состава, структуры и динамики активов.....	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Анализ состава, структуры и динамики пассивов.....	71
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Бухгалтерский баланс ООО «Партнер».....	
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о финансовых результатах ООО «Партнер».....	
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Номенклатура. Цепи приводные роликовые однорядные.	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проблемы. Задача выживаемости и обеспечения непрерывности развития – важнейшая задача не только для машиностроительного предприятия, действующего в рыночных условиях, но и для предприятий любой другой отраслевой принадлежности. Решение данной задачи многогранно и для каждой организации индивидуально, во многом определяется сложившимися условиями, обстоятельствами. Но в основе ее лежит очень сложная и трудоемкая работа по поиску, созданию и воплощению конкурентных преимуществ. Именно финансово-экономический анализ способствует постановке стратегических целей деятельности предприятия.

Разработка мероприятий, способствующих росту финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия, то есть улучшению его финансового состояния, является важным этапом в управлении финансово-хозяйственной деятельностью организации. Современная сложная кризисная ситуация в России требуют от предпринимателей дальновидности, стратегического мышления, рационального целеполагания.

Сегодня фирмы, оперативное управление в которых превалирует над стратегическим, то есть фирмы, ориентированные на решение краткосрочных задач не смогут выжить в современных нестабильных переменчивых условиях.

Анализ финансового состояния позволяет руководству предприятия и его партнерам сделать выводы о перспективах развития данной компании, о ее возможностях, угрозах, оценить платежную дисциплину. Он является некой отправной точкой для принятия стратегических и тактических управленческих решений

Цель выпускной квалификационной работы – разработка комплекса мероприятий по результатам анализа финансового состояния, позволяющих предприятию улучшить свое финансовое положение.

Достижение поставленной цели требует решения и рассмотрения ряда **задач**, а именно:

- рассмотреть теоретические и методические основы анализа финансового состояния предприятия;
- дать характеристику объекта исследования;
- провести анализ финансового состояния предприятия;
- по результатам анализа разработать комплекс мероприятий, направленных на устранение негативных явлений, обозначенных в процессе анализа, определение перспектив развития предприятия.

Объект исследования: финансовое состояние машиностроительного предприятия.

Предмет работы: социально-экономические отношения, возникающие при формировании финансовых показателей деятельности предприятия.

Результаты работы могут быть использованы для разработки эффективной политики по улучшению финансового состояния предприятия, а также для планирования и прогнозирования дальнейшей деятельности.

1 СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность анализа финансового состояния, его этапы

Важное значение в рыночных условиях приобретает управление финансовыми ресурсами и финансовыми отношениями. Одна из наиболее характерных сторон экономического развития рыночных экономик – выдвижение финансовой стороны деятельности предприятий на первое место. Данная тенденция характерна для всего мирового сообщества и наблюдается как в развитых странах, так и в развивающихся.

Кругооборот ресурсов и источников их формирования на предприятии заключается в снабжении (оснащении), производстве, продаже, получении и распределении финансовых результатов, привлечении и возврате заемных средств. Финансы предприятий призваны обслуживать данный процесс.

На каждом этапе кругооборота ресурсов происходит постоянное преобразование структуры имущества предприятия и его капитала.

Структура определяется путем равновесного состояния между элементами имущества капитала предприятия, т.е. источниками формирования имущества. элементами имущества и элементами формирующего его капитала.

Структура имущества предприятия определяется как соотношение между основными средствами и другими внеоборотными активами, запасами затратами, денежными средствами и другими оборотными активами, выраженные в стоимостном выражении.

Структура источников финансирования определяется как соотношение между собственными средствами, долгосрочными кредитами и займами, краткосрочными кредитами и займами, расчетами с кредиторами и другими пассивами, выраженными в стоимостном выражении.

Укрупненные, вышеперечисленные, элементы называют агрегатами, которые, в свою очередь, тоже могут быть структурированы определенным образом.

В каждый отдельно взятый момент времени соотношение структуры имущества и источников его формирования на предприятии определяет финансовое состояние последнего.

Одной из наиболее важных задач финансового анализа является определение уровня устойчивости.

Финансовое состояние предприятия – величина дискретная, ее изменение провоцирует непосредственно финансово-хозяйственная деятельность предприятия, т.е. те операции, которые определяют хозяйственный кругооборот и определяют содержание его этапов: снабжения, производства, продажи и т.д..

Анализ финансового состояния предприятия является одним из важнейших условий успешного управления его финансами

Финансовое состояние предприятия – это не простое, комплексное понятие, для характеристики которого используют систему показателей, отражающих основные стадии управления финансовыми ресурсами (наличие, распределение и использование).

Финансовое состояние является результатом взаимодействия и взаимовлияния всех элементов системы финансовых отношений предприятия, оно определяется всей совокупностью факторов.[15]

Финансовое состояние предприятия, по сути, отражает итоговые результаты его деятельности, которые интересны не только работникам (руководству) самого предприятия, но и его партнерам, контрагентам, банкам, конкурентам, государственным, финансовым, налоговым органам и др.

Все вышесказанное говорит о важности проведения анализа финансового состояния, о его стратегической роли в управленческом цикле, предопределяет его необходимость.[1]

Выделяют следующие группы потребителей результатов финансового анализа:

1) Высшее руководство предприятий, в том числе и линейные менеджеры. Отсутствие знаний о финансовом состоянии не дает возможности эффективно руководить предприятием. Оценка финансового состояния – оценка эффективности принимаемых менеджерами решений в отношении использования ресурсов;

2) собственники, в том числе акционеры. Для этой категории важна информация о доходности вложенных средств, о риске потери капитала, о возможностях развития;

3) Инвесторы и кредиторы. Данные пользователи информации конечно ратуют за собственную безопасность и, поэтому их интересует прежде всего возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам, причем не только текущая, но и перспективная;

4) Поставщики. Им интересна платежная дисциплина предприятия, его стратегия в части кредиторской задолженности.[10]

И так, все участники экономического процесса нуждаются в финансовом анализе.

Как уже было отмечено, экономический анализ и финансовый анализ, как его элемент, рассматривают в качестве одного из этапов управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Цель финансового анализа – ретроспективная оценка деятельности предприятия и его положения предприятия в настоящий момент времени, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Комплексный анализ финансового состояния предприятия предполагает решение следующих задач:

- оценка динамики, состава и структуры активов;
- оценка динамики, состава и структуры источников финансирования (собственного и заемного капитала);
- оценка ликвидности активов баланса и платежеспособности хозяйствующего субъекта;
- оценка финансовой устойчивости предприятия, оценка изменения ее уровня, при этом используются абсолютные и относительные показатели;
- оценка эффективности использования имущества предприятия.

Исполнителями при проведении финансового анализа могут быть различные лица, например

- руководители и соответствующие подразделения предприятия. Объектом анализа финансового состояния будут являться все сферы деятельности предприятия;

- его учредители, инвесторы для исследования рациональности использования ресурсов. Объектом анализа финансового состояния будут прежде всего финансовые результаты деятельности предприятия и его финансовая устойчивость;

- банки с целью оценки возможности кредитования и определения уровня риска. Объектом анализа финансового состояния будет кредитоспособность;

- поставщики для оценки вероятности своевременного получения платежей. Объектом анализа финансового состояния будет платежеспособность, оборачиваемость;

- налоговые органы для выполнения плана поступления средств в бюджет. Объектом финансового анализа будут финансовые результаты предприятия [12].

Так для чего изучают финансовое состояние предприятия. Целью изысканий является поиск дополнительных фондов денежных средств для рационального ведения хозяйственной деятельности.

Хорошее финансовое состояние – это состояние, характеризующееся устойчивой платежеспособностью, обеспеченностью собственными оборотными средствами на достаточном уровне, их эффективное использование, внятная организация расчетов, финансовая независимость.

Неудовлетворительное финансовое состояние характеризуется низким уровнем деловой активности (иммобилизацией средств), их неэффективным размещением, низким уровнем платежеспособности, просроченной кредиторской задолженностью задолженностью перед бюджетом, поставщиками, финансовой зависимостью.

Прогнозирование финансового состояния предприятия приобретает особое значение в условиях современного рынка и требует серьезного, грамотного аналитического подхода.

В ряде случаев финансовый анализ помогает предотвратить возможное банкротство предприятие, так как позволяет своевременно выявить «слабые места», на его основе формируется комплекс упреждающих мер.

При выборе партнеров также важно оценивать финансовую состоятельность контрагентов. Именно поэтому систематически наблюдать за собственным «здоровьем», используя объективные критерии оценки финансового состояния важно для каждого предприятия любой отраслевой принадлежности.

Анализ финансового состояния – важный элемент управленческого процесса на предприятии, необходимое условие принятие рациональных управленческих решений, беспристрастная предпосылка планирования и прогнозирования деятельности предприятия.

Финансовый менеджмент – процесс управления денежным оборотом, т.е. формированием и использованием фондов денежных средств предприятия.

Финансовый менеджмент – наука, которая имеет достаточно сложную структуру. Финансовый анализ является элементом финансового менеджмента.

Финансовый анализ базируется на данных бухгалтерского учета и вероятностных оценках будущих фактов хозяйственной жизни. Связь финансового анализа с управлением была отмечена выше. Процесс управления предполагает принятие решений, которые должны быть осознанны и аналитически оправданы. Для этого необходимо наличие достоверной информации. [2]

И так, финансовый анализ многовариантен, его альтернативность связана с временными границами, но также анализа зависит от субъектов финансового анализа.

В связи с этим выделяют два вида финансового анализа.

- 1) внутренний анализ;
- 2) внешний анализ.

Рассмотрим их подробно.

Внутренний анализ проводят работники предприятия. Это могут быть менеджеры высшего звена или работники аналитического отдела. Его результаты являются первоисточником информации для планирования, прогнозирования стратегических и оперативных управленческих решений. Результаты финансового анализа и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия используются как исходная информация для принятия различного рода управленческих решений менеджерами различных уровней. Его проводят, чтобы иметь возможность организовать планомерное поступление денежных средств, вложить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и элиминирование банкротства.

На производственных предприятиях, несмотря на то, что мы говорим о первичности финансовых ресурсов, важнейшим являются процессы производства. Можно смело утверждать, что производственные и финансовые процессы тесно взаимосвязаны и взаимозависимы, поэтому вопросы производственного и финансового анализа тоже тесно связаны между собой.

При проведении внутреннего управленческого анализа финансового состояния имеет место возможность его углубления путем привлечения данных управленческого производственного учета.

Внешний анализ проводится аудиторами, инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами, т.е. аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия. Как правило оценка проводится на основе публикуемой отчетности, либо по запросу

сторонних пользователей. Его проводят с целью установить возможность и надежность вложения средств в предприятие, с целью получения максимального уровня прибыли и минимизировать риск потерь [8].

Выделим особенности внешнего анализа:

- многообразие пользователей аналитической информации;
- вариативность целей и задач, стоящих перед пользователями;
- данные для анализа стандартизированы, методики анализа также определены нормативными документами;
- использование для анализа только внешней отчетности предприятия;
- ограниченность возможностей анализа;
- пользователи информации имеют максимальную доступность к результатам анализа

Анализ финансового состояния является важным элементом в системе управления деятельностью предприятия.

С его помощью осуществляется поиск внутрихозяйственных резервов, он является основанием для разработки планов, как стратегических, так и оперативных.

На основе анализа принимаются управленческие решения.

Сегодня руководитель предприятия не может рассчитывать на свою интуицию, его решения должны базироваться на точных расчетах и аналитических достоверных показателях, полученных в ходе финансового анализа.

Для объективного отражения фактической ситуации на предприятии при анализе финансового состояния используют систему ключевых (наиболее информативных) параметров.

Финансовый анализ делят на следующие этапы:

а) целеполагание;

На данном этапе определяется подход к анализу, связанный с целеполаганием:

- сопоставление расчетных показателей предприятия с усредненными отраслевыми показателями, либо с принятыми нормативами;
- ретроспективный анализ, который предполагает сравнение показателей данного отчетного периода с предшествующими периодами;
- сравнительный анализ, предполагает сравнение показателей организации с показателями других аналогичных фирм-конкурентов.

б) Информационная обеспеченность, т.е. оценка качества информации, представленной для анализа;

Здесь проводится оценка целесообразности применения тех или иных способов учета, а также арифметическая сверка данных.

в) Выбор методологии анализа финансовой отчетности и, непосредственно, сам анализ, подготовка отчета. Третий этап анализа – это анализ, как совокупность методов и методик и приемов.

1.2 Анализ финансового состояния предприятия и оценка риска

Оценка предпринимательского риска, освещаемая в различных источниках [1, 2, 3], имеет ряд ограничений, которые в комплексе позволяют усомниться в рациональности устоявшегося в науке подхода.

Во-первых, применение модели безубыточности связано со множеством ограничений и допущений.

Остановимся подробно на некоторых из них.

1) Тот факт, что все затраты можно разделить на переменные и постоянные – это допущение. К одной из двух основных категорий можно безоговорочно отнести лишь некоторые затраты, остальные, видимо, необходимо дробить до получения четкого деления.

2) Объем выпуска продукции и другие показатели зависят прямопропорционально. Но это весьма условно. Скорее можно говорить о нелинейном характере этих зависимостей. Тот факт, что область дохода не является неограниченной, подтверждается исследованием реальных зависимостей. Так, при достижении некоторого объема производства падает спрос и предельный доход (выручка на единицу реализации) уменьшается, и дальнейшее его расширение становится экономически нецелесообразным. Но после достижения некоторого объема производства начинается рост удельных затрат в связи с падением предложения ресурсов.

Объем выпуска — единственный фактор, вызывающий изменение всех остальных. Предполагается, что все факторы, кроме одного, который анализируется, постоянны, что в современных условиях хозяйствования невозможно.

3) Структура выпуска не меняется, т.е. производится единственный вид продукции или постоянная их номенклатура. Однако как постоянство номенклатуры так и однопродуктовое производство встречается очень редко.

4) Еще одно допущение – это равенство объемов производства и реализации продукции. Сегодня в мире существуют единицы производств, которые работают без запаса готовой продукции. И скорее это небольшие предприятия, осуществляющие деятельность под заказ.

5) ведение учета затрат, с выделением постоянных и переменных является обязательным условием проведения анализа безубыточности. Это очень трудоемкая организация учетного процесса, и поэтому редко применяется на практике. Там, где невозможно разделить затраты на постоянные и переменные, применение данного метода невозможно.

Переменные затраты на единицу продукции и цены остаются неизменными в течение всего планового периода. Данное допущение предполагает неизменность цен на ресурсы, отсутствие рыночных колебаний, отсутствие прочих внешних влияний.

Вышеуказанные допущения свидетельствуют об утопичности модели безубыточности..

Во-вторых, применяемые в моделях леввериджа показатели не используются в российской практике бухгалтерского учета, следовательно, каждый термин должен быть охарактеризован в соответствии с российскими нормативными документами.

Термин «Прибыль до вычета процентов и налогов» отсутствует в российской практике бухгалтерского и налогового учета, следовательно можно свидетельствовать об отсутствии информационной базы анализа финансового риска.

Согласно [1] показатель «Прибыль до вычета процентов и налогов» формируется как прибыль до налогообложения за минусом всех финансовых расходов, однако в источниках [1] четко прописано, что в формировании уровня финансового риска участвуют только два вида источников финансирования: собственный капитал и долгосрочный заемный капитал (следует оговориться, что не все авторы придерживаются данного мнения, однако во всех изученных публикациях исключается из оценки финансового леввериджа кредиторская задолженность).

Между тем, практика показывает, что процесс формирования имущества организации чаще связан с привлечением краткосрочных финансовых ресурсов и в значительной мере кредиторской задолженности, однако проценты к уплате, отражаемые в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» не делятся на проценты по долгосрочным обязательствам и проценты по краткосрочным обязательствам, следовательно, при использовании только формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» невозможно сформировать показатель «Прибыль до вычета процентов и налогов».

Возникает проблема оценки уровня риска по текущим обязательствам. Если исключить финансовые затраты из всех категорий расходов (постоянных и переменных), как предлагается авторами, то искажается сущность операционного леввериджа, который характеризует достаточность средств на текущие расходы. В этом случае можно говорить о нерациональности определения операционного рычага.

Более того, согласно ПБУ 5/01 «Материально-производственные запасы» [5] часть процентов по кредитам, предоставленных поставщиками, начисленных до принятия материально-производственных запасов к учету включаются в их стоимость, согласно ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» [6] затраты по займам и кредитам признаются расходами того периода в котором они произведены (т.е. текущими расходами) за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива.

Таким образом, часть затрат по кредитам и займам может быть включена в стоимость основных средств и списана на себестоимость продукции в результате амортизационного процесса. Все остальные затраты принимаются к бухгалтерскому учету в виде прочих затрат согласно Положению по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» [4]. Следовательно не все затраты связанные с обслуживанием кредитов и займов отражены в виде процентов.

В-третьих, замечания Д.К. Шима и Д.Г.Сигела [3] очевидны, ведь согласно концепции финансового менеджмента каждый источник финансирования имеет стоимость, но включив в расчет затрат по финансированию дивиденды по привилегированным акциям, авторы исключили затраты по обыкновенным акциям, не учли затраты на обеспечение кредиторской задолженности.

Ссылку на возможность учета затрат по привилегированным акциям дает так же Е.С. Стоянова [2], однако ее позиция в данном вопросе сводится к фразе «если вы расцениваете средства, мобилизованные выпуском привилегированных акций, как заемные, то не забудьте, пожалуйста, включить в финансовые издержки суммы дивидендов, а так же расходы по эмиссии и размещению этих акций»[2]. Но почему-то никто не предлагал включать в сумму финансовых расходов затраты по получению кредитов и займов, а они порой не ограничиваются только суммой процентов.

В-четвертых, считаем необоснованной взаимосвязь эффекта финансового рычага и показателя рентабельности собственного капитала, освещенную во многих источниках. Так, Е.С. Стоянова утверждает, что эффект финансового рычага – есть приращение рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего [2]. Аналогичное мнение можно встретить у В.В. Ковалева [1].

Разберем пример. Рассмотрим результаты деятельности двух экономических субъектов с одинаковыми финансовым результатом в 200 тыс. руб., т.е. прибылью до вычета процентов и налогов, одинаковой суммой имущества в 1000 тыс. руб. и разной структурой источников финансирования. У организации А: пассив – 500 тыс. руб. собственных средств, 500 тыс руб. заемных средств (как предполагает классический подход - кредитов и займов), проценты за использование кредитных источников 15% годовых; у организации В: пассив – 1000 тыс. руб. собственных средств. Рассчитаем рентабельность собственного капитала по формуле

$$ROE = NI / СК,$$

где ROE – рентабельность собственного капитала.

Получим, что рентабельность собственного капитала компании А – 20%, компании В – 16%.

Т.е.в результате наблюдаем парадокс: чем ниже величина собственного капитала и, соответственно, выше величина заемных средств – тем выше уровень его рентабельности, при этом, очевидно, что значительно снижается финансовая устойчивость компании, растет ее зависимость. Данный парадоксальный результат заставляет усомниться в обоснованности показателя рентабельность собственного капитала.

Важно отметить и такой момент, что часто привлечение заемных средств авторы характеризуют как возможность минимизации налогового бремени. Но ведь следует оценить уровень затрат на содержание данного источника финансирования. Если на основе приведенного примера оценить уровень финансовых затрат и суммы налога, то получится, что совокупные затраты при наличии заемных средств значительно больше 100 тыс. руб. против 40 тыс. руб.

Эффективность привлечения средств с точки зрения снижения налогового бремени необоснованна, так как для организации в данном контексте важна, скорее, сумма расходования средств, нежели ее направления (банковскому сектору или в бюджет), и сумма чистой прибыли, подлежащая распределению.

В-пятых, при оценке финансового левериджа Е.С. Стоянова предлагает рассчитать дифференциал – разницу между экономической рентабельностью активов и средней ставкой процента по заемным средствам с корректировкой на ставку налогообложения:

$$Д = (1-T) \times (R_a - I),$$

где Д – дифференциал;

R_a – рентабельность активов;

I – процентная ставка по заемным средствам;

T – усредненная ставка налога.

При расчете дифференциала [2] получаются весьма противоречивые выводы, в частности «чем больше дифференциал – тем меньше риск; чем меньше дифференциал – тем больше риск».

С нашей точки зрения данное утверждение будет верно, только при прогнозных оценках деятельности, а свидетельствовать о финансовом риске действующих предприятий путем сравнения процентов нецелесообразно в связи с различной структурой капитала.

Докажем это. Преобразуем формулу дифференциала и получим следующее выражение:

$$\begin{aligned} Д &= (1-T) \times (R_a - I) = (1-T) \times \left(\frac{GI}{A} - \frac{In}{ЗК} \right) = (1-T) \times \left(\frac{GI}{ЗК + СК} - \frac{In}{ЗК} \right) = \\ &= (1-T) \times \left(\frac{GI \times ЗК - In \times (ЗК + СК)}{(ЗК + СК) \times СК} \right) = (1-T) \times \left(\frac{(GI - In) - \frac{СК}{ЗК} In}{A} \right). \end{aligned}$$

где NI – величина чистой прибыли.

GI – прибыль до вычета процентов и налогов;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал;

In – проценты по ссудам и займам.

Рассчитаем величину дифференциала для предприятий с различной структурой капитала с использованием преобразованной формулы, получим абсолютно одинаковый уровень дифференциала для компаний с различной структурой капитала, при этом рассчитанные показатели левериджа свидетельствуют о различном уровне риска.

Высокий уровень дифференциала может быть получен не столько за счет низких процентов по кредитам, сколько за счет малой доли собственного капитала. Можно ли говорить в данном случае о низком уровне риска? Вряд ли.

Таким образом, можно сказать, что существующие методы оценки леввериджа весьма противоречивы, и требуют корректировки.

1.3 Финансовое состояние предприятия: анализ и оценка

Информационной базой для финансового анализа является бухгалтерская отчетность. В состав бухгалтерской отчетности входят:

- а) бухгалтерский баланс;
- б) отчет о финансовых результатах;
- в) пояснение к бухгалтерскому балансу;
- г) аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности.

Наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия служит бухгалтерский баланс (форма № 1). Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств предприятия на определенную дату. По нему определяют финансовый результат работы организации в виде наращивания собственного капитала за отчетный период, на основе которого судят о способности руководителей сохранять и приумножать вверенные им материальные и денежные ресурсы. При этом в бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль полученный за отчетный период, за минусом к уплате за счет прибыли налогов и иных обязательных платежей. Баланс состоит из актива и пассива.

Данные для анализа финансового состояния формируются в системе бухгалтерского учета, но их количество весьма скудно, так как бухгалтерская отчетность имеет ограниченный набор показателей.

Введение управленческого учета в той или иной мере повысит трудоемкость учетного процесса. Однако, при рациональном подходе к взаимодействию синтетического и управленческого учета возможно минимизировать рост трудоемкости.

Так, выделяют четыре основных подхода к взаимодействию управленческого и финансового учета.

Автономное ведение управленческого и синтетического учета предполагает исключительную конфиденциальность данных, но данный метод трудоемок, так как требует разработки отдельного плана счетов управленческого учета или использование отдельной базы данных, что инициирует необходимость внедрения системы трансляции данных.

Ведение управленческого учета с использованием счетов-экранов. Это тоже способ обособленного ведения управленческого учета, при котором связь с финансовым учетом осуществляется с помощью парных контрольных счетов одного и того же наименования, которые называются зеркальными счетами или счетами-экранами. Например, к счету 10 «Материалы» может быть открыт счет-

экран управленческого учета 12 «Материалы» с требуемой предприятию аналитикой по номенклатуре, центрам ответственности, центрам затрат. Управленческий учет может вестись как блок в финансовом учете. В этом случае формируется единая информационная система, отсутствует необходимость дублирования информации, но в рабочем плане счетов разрабатывается дополнительный раздел счетов управленческого учета. Как правило, данный подход используется при совмещении системы учета и планирования на предприятии, что требует внимательного подхода к разработке плана счетов управленческого учета [47].

Интегрированный подход к ведению управленческого и финансового учета предполагает ведение учета в единой базе данных. Для управленческого учета аналитика по счетам синтетического учета расширяется до определенного уровня, при этом по каждому отдельно взятому участку учета могут быть введены принципиально разные субсчета управленческого учета. Данный подход наименее трудоемок, но успешно работает только на достаточно простых моделях учета.

Для диагностики финансового состояния необходимо провести анализ платежеспособности предприятия, его финансовой устойчивости и анализ финансовых результатов.

1.3.1 Анализ состава и структура баланса: анализ и оценка

Анализ состава и структуры баланса позволяет предприятию дать предварительную оценку финансового состояния предприятия, а именно определить общую стоимость имущества предприятия, определить основные направления изменений в оборотных и внеоборотных активах, а также изменения источников его финансирования.

Для чего составляется укрупненный аналитический баланс, однородные статьи в котором объединяют в так называемые агрегаты. Сокращение числа статей баланса при этом усиливает его наглядность. Применение горизонтального и вертикального методов анализа бухгалтерской отчетности позволяет сравнить итог баланса и выявить направления его изменения.

Имущество предприятия, т.е. состав и состояние материальных ценностей, находящихся в непосредственном владении хозяйства отражается в активе баланса. Состав и состояние прав на эти ценности, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия у различных участников экономического процесса (предпринимателей, акционеров, государства, инвесторов, банков и др.) отражен в пассиве баланса.

При предварительной оценке финансового состояния значительное внимание необходимо уделять анализу динамики активов. Снижение стоимости активов за определенный период времени говорит о снижении экономического потенциала предприятия. Однако это не всегда так. В некоторых случаях чрезмерные запасы, значительные значения просроченной дебиторской задолженности говорят о нерациональном управлении ресурсами, что, по сути, снижает потенциал (возможности) предприятия, так как замораживает денежные средства.

При анализе экономического потенциала важно определить соотношение темпов роста прибыли, выручки от продаж и активов. Оптимальным считается,

когда темп роста прибыли больше чем темп роста выручки, и он, в свою очередь, больше темпа роста имущества предприятия, или элементов имущества предприятия:

Для оценки ликвидности баланса необходимо провести группировку активов и пассивов. Текущие активы – оборотные активы, находящиеся в сфере производства и обращения и включают в себя второй раздел баланса. Активы группируются по степени их ликвидности, а пассивы по степени возрастания сроков погашения обязательств и затем происходит сопоставление групп на равных платежных горизонтах.

Текущие активы группируются в зависимости от степени риска. Значение анализа этих группировок определяется тем, что в зависимости от динамики каждой группы находится степень ликвидности предприятия [21].

Существуют 4 группы степени риска:

1) Наиболее ликвидные активы (А1) – минимальная степень риска: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения. Увеличение этой группы способствует повышению абсолютной ликвидности.

2) Быстрореализуемые активы (А2) – малая степень риска: дебиторская задолженность за исключением сомнительной, готовая продукция, пользующаяся спросом. Увеличение этой группы способствует повышению промежуточной ликвидности (исчисляемой из легко реализуемых текущих активов).

3) Медленнореализуемые активы (А3) – средняя степень риска: запасы за исключением неликвидов, но с учётом НДС; незавершенное производство за исключением заделов по аннулированным заказам, расходы будущих периодов. Увеличение данной группы способствует повышению общей ликвидности, но не отражается на абсолютной, срочной и промежуточной ликвидности [21, 11, 47].

4) Труднореализуемые активы (А4) – внеоборотные активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода.

Текущие активы с высокой степенью риска: сомнительная дебиторская задолженность, неликвиды, готовая продукция, не пользующаяся спросом. Увеличение этой группы снижает реальную ликвидность, хотя на общей ликвидности не отражается.

Пассивы баланса также группируются в четыре группы. В основе их группировки лежит длительность сроков погашения обязательств.

1) Наиболее срочные обязательства (П1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2) Краткосрочные пассивы (П2) — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

3) Долгосрочные пассивы (П3) — долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы (статьи IV раздела баланса «Долгосрочные пассивы»).

4) Постоянные пассивы (П4) — статьи III раздела баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи VI раздела баланса, не вошедшие в предыдущие группы.

Путем сопоставления агрегированных активов и пассивов определяют уровень ликвидности баланса..

Условием абсолютной ликвидности является следующее соотношение [21]:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4$$

1.3.2 Финансовая устойчивость: анализ и оценка

Финансовую устойчивость предприятия определяют с помощью абсолютных и относительных показателей.

Анализ абсолютных показателей предполагает исследование соотношения запасов и затрат (ЗЗ) и источников формирования запасов и затрат (ИФЗ).

Общая величина запасов и затрат определяется по формуле

$$ЗЗ = \text{стр. 1210} + \text{стр.1220}$$

Источники формирования запасов и затрат:

$$\text{ИФЗ} = \text{СОС} + \text{ДЗИ} + \text{КЗИ}$$

где СОС – собственные оборотные средства

$$\text{СОС} = \text{П4} - \text{А4}$$

где ДЗИ – долгосрочные заемные источники ДЗИ = стр.590 (ф№1);

КЗИ – краткосрочные кредиты и займы КЗИ = стр.610 (ф№1).

По степени финансовой устойчивости предприятия возможны четыре типа ситуаций:

- 1) абсолютная финансовая устойчивость (если $ЗЗ < \text{СОС}$);
- 2) нормальная финансовая устойчивость (если $ЗЗ \leq \text{СОС} + \text{ДЗИ}$);
- 3) неустойчивое финансовое положение (если $ЗЗ \leq \text{ИФЗ}$);
- 4) кризисное финансовое положение (если $ЗЗ > \text{ИФЗ}$).

Анализ относительных показателей предполагает расчет коэффициентов и определение их динамики.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (У1), который исчисляется как отношение величины обязательств предприятия к величине его собственных средств:

$$y_1 = \frac{\text{ДЗИ} + \text{КО}}{\text{СК}},$$

где КО – краткосрочные обязательства;

СК – собственный капитал.

Это один из наиболее интересных показателей финансовой устойчивости.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (У2) характеризует долю собственных оборотных средств во всех оборотных средствах предприятия.

$$y_2 = \frac{\text{СК} - \text{ВА}}{\text{ОА}},$$

где ВА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент независимости (УЗ), или коэффициент автономии, который показывает долю собственных средств в стоимости имущества предприятия. Его нормальное минимальное значение оценивается на уровне 0,5.

$$УЗ = \frac{СК}{ВБ},$$

где ВБ – валюта баланса.

1.3.3 Платежеспособность предприятия

Платежеспособность – способность предприятия погасить свои обязательства за счет денежных средств или превращения в наличность текущих активов [28].

Различают ожидаемую и текущую платежеспособность. Ожидание рассматривается как возможность погашения текущими активами долгосрочных и краткосрочных обязательств. Текущая платежеспособность – способность погасить краткосрочные обязательства. Краткосрочные обязательства слагаются из задолженности по кредитам банка и краткосрочным займам, кредиторской задолженности, относящимся к текущему периоду независимо от сроков. Краткосрочные обязательства отражаются в V разделе баланса.

Текущие активы обладают способностью быстрого превращения в денежные средства. Следовательно, одним из показателей, отражающих платежеспособность, выступает соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств. О текущей платежеспособности можно судить на основании состояния расчетных отношений, а именно соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. При этом из дебиторской задолженности вычитают сомнительную. Соотношение устанавливается на первое число квартала. Однако при получении кредитов, заключении договоров это соотношение следует измерять на первое число каждого месяца. Проследив эту динамику можно говорить о текущей платежеспособности. О платежеспособности судят также по системе показателей ликвидности [9, 18, 21]:

- текущей;
- абсолютной;
- срочной (критической).

Коэффициент текущей ликвидности (Л1), коэффициент текущей ликвидности или коэффициент покрытия характеризует степень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы срочных обязательств, то есть краткосрочных кредитов и займов, а также кредиторской задолженности. В обратном случае, то есть при значении коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода менее 2,0, структура баланса предприятия признается неудовлетворительной. Необходимо отметить, что значение этого показателя

может значительно варьировать по отраслям и видам деятельности [20, 22, 25, 34, 35].

$$Л1 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2},$$

где А1 – наиболее ликвидные активы;

А2 – наиболее ликвидные активы;

А3 – медленно реализуемые активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы.

Коэффициент текущей ликвидности имеет значение для оценки финансовой устойчивости предприятия покупателями и держателями ценных бумаг предприятия и кредитующими организациями.

Если $Л1 < 2$, то это означает, что предприятию нечем оплачивать свои долги в виде краткосрочных обязательств (кредитов и займов).

Если $Л1 = 2$, означает, что у предприятия наблюдается баланс между текущими активами и долгами, но нет финансовой «свободы».

Если $Л1 > 2$ – имеют место «дорогостоящие» текущие активы. Слишком большое его значение также нежелательно, так как свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов.

Коэффициент срочной «критической» ликвидности (Л2) показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и поступлений по расчетам (дебиторской задолженности)

$$Л2 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2},$$

где А1 – наиболее ликвидные активы;

А2 – наиболее ликвидные активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы.

Коэффициентом критической ликвидности отражает ожидаемую платежеспособность предприятия на период, который равняется средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

По смысловому значению этот показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако, исчисляется по более узкому кругу текущих активов: из расчетов исключается наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Смысл такого расчета состоит в том, что в случае вынужденной реализации производственных запасов, полученные денежные средства могут быть значительно ниже их балансовой стоимости. Практика показывает, что выручка от реализации производственных запасов, как правило, составляет от 40 до 50% их учетной стоимости. Нормальное значение этого показателя должно быть не менее 1. Необходимо отметить, что при расчете этого коэффициента особого внимания заслуживает качество дебиторской задолженности (сроки образования и погашения, плановая или непредвиденная задолженность, финансовое положение

должника и пр.), так как при неблагоприятных условиях возникновения дебиторской задолженности возможно значительное снижение платежеспособности предприятия. Нормальное значение коэффициента критической ликвидности при участии в расчетах сомнительной дебиторской задолженности значительно искажает его реальные характеристики[39].

Коэффициент абсолютной ликвидности (ЛЗ) показывает, часть задолженности, которая может быть погашена моментально с использованием денежных средств.

Это самый жесткий критерий платежеспособности. Он свидетельствует о сиюминутных возможностях предприятия:

$$ЛЗ = \frac{А1}{П1 + П2},$$

где А1 – наиболее ликвидные активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы.

Далее рассматривается динамика этих показателей, выявляются изменения, причём изменения к началу периода исследования.

Изучая причины, влияющие на ликвидность, рассматриваются изменения в составе текущих активов и пропорции изменений и изменения в составе краткосрочных обязательств, динамика их изменения.

1.3.4 Оценка деловой активности предприятия

Анализируя финансовое состояние предприятия, следует не только получать информацию о составе, размещении капитала, о его движении, но и об эффективности использования этого капитала, так как капитал предприятия должен иметь тенденцию не к самосохранению, а к самовозрастанию.

Это можно сделать как размещением в активы, так и повышением эффективности использования. Для оценки эффективности использования применяют систему показателей деловой активности.

Необходимо отметить, что на скорость оборота активов влияет множество факторов. К таким факторам можно отнести сферу деятельности предприятия, его отраслевую принадлежность, масштабы производственной деятельности, эффективность управления имуществом (ценовая политика, структура имущества, методы оценки товарно-материальных запасов) и другие.

Среди коэффициентов, характеризующих оборачиваемость активов предприятия, особо следует выделить общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость материальных оборотных средств и оборачиваемость собственных средств предприятия [2, 10, 36, 40].

Общий коэффициент оборачиваемости (Д1) исчисляется как отношение выручки от реализации к стоимости имущества предприятия:

$$Д1 = \frac{В}{ВБ},$$

где В – выручка от реализации;

ВБ – стоимость имущества предприятия.

Этот коэффициент отражает эффективность использования всех имеющихся ресурсов независимо от источников их формирования.

Обратным ему является коэффициент загрузки (Д2), который показывает величину активов или оборотных активов, приходящихся на 1 рубль реализации.

Оборачиваемость материальных оборотных средств характеризуют два коэффициента. Первый из них – коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (Д3) – характеризует скорость их оборота и рассчитывается как отношение выручки от реализации к стоимости запасов и затрат по балансу.

$$Д3 = \frac{В}{З},$$

где Д3 – коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств;

В – выручка от реализации;

З – запасы З.

Увеличение значения этого коэффициента характеризуется положительно, так как показывает снижение затоваривания и увеличивающиеся возможности реализации товарно-материальных ценностей в случае необходимости. Снижение коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств свидетельствует об увеличении производственных запасов и незавершенного производства, готовой продукции или о снижении выручки от реализации, что является предпосылками для факторного анализа в отношении этих абсолютных показателей.

Другой показатель, характеризующий оборачиваемость материальных оборотных средств, показывает средний срок их оборота (C_0). Он рассчитывается как отношение количества дней в году к коэффициенту оборачиваемости материальных оборотных средств:

$$C_0 = \frac{365}{Д3}$$

Снижение этого показателя оценивается положительно, а рост его — отрицательно.

И последний показатель в этой группе коэффициентов — оборачиваемость собственных средств (Д4). Он рассчитывается как отношение выручки от реализации к сумме собственных средств по балансу:

$$Д4 = \frac{В}{СК}.$$

Этот коэффициент отражает активность собственных средств предприятия, его рост характеризует повышение уровня продаж. Резкое снижение этого показателя отражает тенденцию к снижению активности.

В результате ускорения оборачиваемости предприятие вовлекает в хозяйственный оборот досрочно высвобождающиеся активы, а при замедлении оборачиваемости вынуждено привлекать дополнительные ресурсы. Этот экономический результат может быть определен по формуле

$$\varepsilon_p = (C_0^1 - C_0) \cdot \frac{\text{Выручка от реализации}}{365},$$

где C_0^1, C_0 – срок оборота материальных оборотных средств соответственно в отчетном и базисном периоде.

Частные показатели оборачиваемости позволяют характеризовать уровень использования оборотных активов на отдельных стадиях производства и обращения (оборотность производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции).

Эффективность использования ресурсов предприятия во многом определяется продолжительностью производственно-коммерческого цикла. Важно как скоро капитал, вложенный в активы, превращается в реальные деньги [40, 41, 50].

1.3.5 Оценка рентабельности предприятия

Показатели рентабельности характеризуют конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта более полно, нежели показатели прибыли, так как они определяются как соотношение эффекта с имеющимися или затраченными ресурсами.

Их используют в аналитических целях, т.е. для анализа результатов хозяйствования предприятия, его структурных подразделений, для принятия управленческих решений в области ценообразования, ассортиментной политики, инвестиций.[19, с.216].

Выделяют следующие подходы к расчету показателей рентабельности: 1) затратный подход применяется при оценке рентабельности продукции (товарной, реализованной), единицы продукции, отдельных видов продукции, работ услуг.

Все данные показатели определяются как соотношение прибыли и соответствующих затрат.

Какой показатель прибыли будет использован, зависит от многих факторов (мнения аналитика, доступности информации и др.). Это может быть прибыль налогооблагаемая, чистая, от продаж.

Показатели затрат могут быть также различные.

По затратному методу, характеризуют отдачу на использованные в процессе хозяйствования средства. Они отражают долю прибыли с каждой затраченной денежной единицы. Для оценки эффективности деятельности предприятия в целом используют показатель рентабельности, рассчитанный как соотношение прибыли отчетного периода (налогооблагаемой или чистой) и общей суммы затрат по всем видам деятельности [27, с.273].

2) ресурсный подход. Сущность которого сводится к тому, что при анализе в числителе показателя используются показатели налогооблагаемой, чистой прибыли, а в знаменателе показатели используемых ресурсов, чаще капитала.

Различают несколько показателей рентабельности:

Рентабельность предприятия (активов) R_a – показывает какую прибыль, получит предприятие с каждого рубля, вложенного в активы;

$$P_a = \frac{Пч}{A} \cdot 100\% ,$$

где $Пч$ – чистая прибыль предприятия, тыс. руб.

A – активы предприятия, тыс. руб.

Рентабельность продукции $P_{п}$ – показывает размер прибыли на 1 рубль реализованной продукции;

$$P_{п} = \frac{Пч}{B} \cdot 100\% ,$$

где B – выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.

Рентабельность собственного капитала $P_{ск}$ – показывает размер прибыли на 1 рубль собственного капитала, инвестированного в производство;

$$P_{ск} = \frac{Пч}{СК} \cdot 100\% , \quad (1.32)$$

где $СК$ – величина собственного капитала, тыс. руб.

Выводы по разделу 1

Анализ финансового состояния предприятия является одним из важнейших условий успешного управления его финансами

Финансовое состояние предприятия – это не простое, комплексное понятие, для характеристики которого используют систему показателей, отражающих основные стадии управления финансовыми ресурсами (наличие, распределение и использование).

Финансовое состояние предприятия – величина дискретная, ее изменение провоцирует непосредственно финансово-хозяйственная деятельность предприятия, т.е. те операции, которые определяют хозяйственный кругооборот и определяют содержание его этапов: снабжения, производства, продажи и т.д..

Финансовое состояние – соотношение структуры средств предприятия и структуры источников их формирования.

Субъекты финансового анализа – пользователи информации, как непосредственно, так и опосредованно, заинтересованные в деятельности предприятия.

Финансовый анализ делится на внешний и внутренний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, а внешний осуществляется сторонними пользователями на основе публикуемой отчетности;

Финансовый анализ делят на следующие этапы:

- а) целеполагание;
- б) информационная обеспеченность, т.е. оценка качества информации, представленной для анализа;
- в) выбор методологии анализа финансовой отчетности и, непосредственно, сам анализ, подготовка отчета.

2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПАРТНЕР»

2.1 Общая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Партнер» зарегистрировано Администрацией г. Челябинска 31 января 2013 года. ООО «Партнер» является юридическим лицом с момента государственной регистрации и действует на основании Устава и законодательства России.

ООО «Партнер» руководствуется в своей деятельности законодательством Российской Федерации, является юридическим лицом, в праве от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в судах.

В собственности Общества находится имущество (материальные ценности и финансовые ресурсы), учитываемое на его самостоятельном балансе. Имущество образуется за счет личных средств учредителей (участников), вложенных в Уставный капитал, дополнительных взносов в имущество Общества, доходов от производственно-хозяйственной деятельности, краткосрочных кредитов, а также иных поступлений.

Производственное предприятие ООО «Партнер» является дилером ООО «Техносервис-К» г. Екатеринбург. Основной вид деятельности – сборка отдельных узлов, деталей, оптовая и розничная продажа продукции машиностроительного предприятия.

Основными видами продукции являются

- стальные формы и оснастка;
- здания и их отдельные элементы из легких металлических конструкций;
- технологическое и не стандартизированное оборудование;
- металлические изделия и заготовки, а именно

1) ножевые изделия,

2) замочные и скобяные изделия,

3) фурнитура,

4) массовые металлоизделия (метизы) – проволока, канаты, гвозди, крепежи и др.

Основными видами продукции являются поковки, круги, цепи (приводные, роликовые, втулочные и др.), зубчатые шестерни, звездочки, чалки и др.

Прибыль, получаемая предприятием в результате его хозяйственной деятельности, остается в его распоряжении и используется им на финансирование капитальных вложений производственного назначения, на приобретение и создание нового имущества, на социальное развитие трудового коллектива, материальное поощрение работников.

На предприятии существуют склад (распределительный центр), отдел закупок, отдел продаж, транспортный цех.

Во главе всего предприятия стоит директор. Он решает самостоятельно все вопросы деятельности предприятия, представляет его интересы во всех фирмах и организациях, он распоряжается имуществом, издает приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками предприятия. Директор несет

полную ответственность за деятельность предприятия, обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества предприятия. Выдает доверенности, открывает в банках счета, пользуется правом распоряжения средствами.

В подчинении директора находятся: главный бухгалтер, кассир, директор по персоналу, руководитель отдела закупа (менеджеры отдела закупа), руководитель отдела продаж (менеджеры отдела продаж), начальник транспортного отдела (водители), начальник склада (складские рабочие: кладовщики, грузчики), продавцы.

Главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно – финансовой деятельности предприятия и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Организует учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, учет издержек производства и обращения, выполнение работ, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

В подчинении у главного бухгалтера находятся бухгалтеры. Они выполняют работу по различным участкам бухгалтерского учета (учет основных средств, затрат на производство, реализации продукции, расчеты с поставщиками и заказчиками). Осуществляют прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам учета, и подготавливают их к счетной обработке. Отражает в бухгалтерском учете операции, связанные с движением денежных средств. Заместитель директора по персоналу возглавляет работу по обеспечению предприятия кадрами рабочих и служащих требуемых профессий, специальностей и квалификации в соответствии с уровнем и профилем полученной ими подготовки и деловых качеств. Принимает трудящихся по вопросам найма, увольнения, перевода, контролирует расстановку и правильность использования работников в подразделениях предприятия. Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов и молодых рабочих в соответствии с полученной в учебном заведении профессией и специальностью.

Руководитель отдела закупа. В его задачи входит: нахождение новых поставщиков. Узнать их условия работы, т.е. как производится оплата (наличный платеж или оплата по безналичному расчету), какие и с какой суммы они предоставляют скидки, какую они могут дать отсрочку платежа. И, если они по всем нашим условиям подходят – заключение с ними договора. Укрепляет связи с уже существующими поставщиками, отслеживает все приходящие с фирм бонусы, скидки, делает дистрибьюторские отчеты, контролирует остатки товара на складе, следит за своевременностью сделанного заказа менеджером по закупу.

Менеджеры отдела закупа – следят за остатками товара на складе, делают своевременный заказ, отслеживает сроки годности, следит за сертификатами, за скидками (которые предоставляют поставщики).

Руководитель отдела продаж – отслеживает продажи, скидки, проводит акции для конечного покупателя.

Менеджеры отдела продаж – находят новых покупателей, укрепляют связи с уже существующими покупателями.

Заведующий складом – руководит работниками по приему, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей на складе, по их размещению с учетом наиболее рационального использования складских помещений, облегчения и ускорения поиска необходимых материалов, инвентаря и т.п., организует проведение погрузочно-разгрузочных работ на складе с соблюдением правил охраны труда, техники безопасности, участвует в проведении инвентаризации товарно-материальных ценностей.

Начальник транспортного цеха – следит за состоянием автомобилей; закупает запасные части на машины; ведет график, какой автомобиль, в какое поедет направление; отслеживает сроки технических осмотров.

2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Под финансовым состоянием принимается способность организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организация, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Оно зависит от результатов коммерческой и финансовой деятельности организации. Главной задачей этого раздела является определение финансового состояния организации с целью своевременного выявления и устранения недостатков в его финансовой деятельности и нахождения резервов улучшения состояния организации и его платежеспособности.

Финансовое состояние организации в значительной степени зависит от того, каким имуществом располагает организация, в какие активы вложен капитал и какой доход приносят активы. Размещение средств организации имеет большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие ассигнования вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние организации.

Поэтому в процессе анализа активов организации в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и динамике (Приложение А, таблица А1).

Стоимость имущества организации в 2015 году увеличилась на 1 680 тыс. руб. за счет:

- увеличение денежных средств на 46 тыс. рублей.
- увеличение запасов на 2 007 тыс. рублей.

Но уменьшение дебиторской задолженности на 373 тыс. рублей сдерживало данный рост.

Т.к. в структуре активов организации преобладает доля оборотных средств, то рассмотрим более детально структуру активов, для чего используем данные бухгалтерского учета, предоставленные предприятием (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ состава и структуры, динамика оборотных активов

Оборотные активы	Остатки по балансу, тыс. руб.				Изменения в тыс. руб.		Изменение, в % 2015 г. к 2014 г.
	На конец 2012 год	На конец 2013 год	На конец 2014 год	На конец 2015 год	Изменени е 2014 г. к 2013 г.	Изменени е 2015 г. к 2014 г.	
Запасы, в том числе:	668	464	1 098	3 105	634	2 007	182,79
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	10	10	10	10	0	0	0,00
готовая продукция и товары для перепродажи	658	453	1087	3 095	634	2 008	184,73
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	137	199	1 206	833	1 007	-373	-30,93
в том числе: покупатели и заказчики	0	0	62	125	62	63	101,61
Денежные средства	3	26	66	112	40	46	69,70
Итого по разделу II	808	688	2 370	4 050	1 682	1 680	70,89

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Из таблицы 2 видно, что преобладают товарные запасы, предназначенные для бесперебойной ее реализации потребителям, что свойственно для торговой организации, но имеются проблемы у организации из-за высокого роста товаров для перепродажи на 184,73 % т.е. продукцию не успевают реализовать, имеется «залежавшийся» товар.

Сопоставим динамику изменения запасов и выручки от реализации продукции.

Изменение выручки за 2014 год к 2013 году:

$$(10\,737 - 6\,538) / 6\,538 * 100 = 64,22 \%$$

Изменение выручки 2015 года к 2014 году:

$(19\,444 - 10\,737) / 10\,737 * 100 = 81,09 \%$, т.е. выручка за год увеличилась на 81,09 %. Отразим динамику на рисунке 1.

Изменение запасов 2014 года к 2013 году:

$$(1\,098 - 464) / 464 * 100 = 136,63 \%$$

Изменение запасов 2015 года к 2014 году:

$(3\,105 - 1\,098) / 1\,098 * 100 = 182,79 \%$, т.е. запасы увеличились за год на 182,79 %. Отразим динамику на рисунке 2

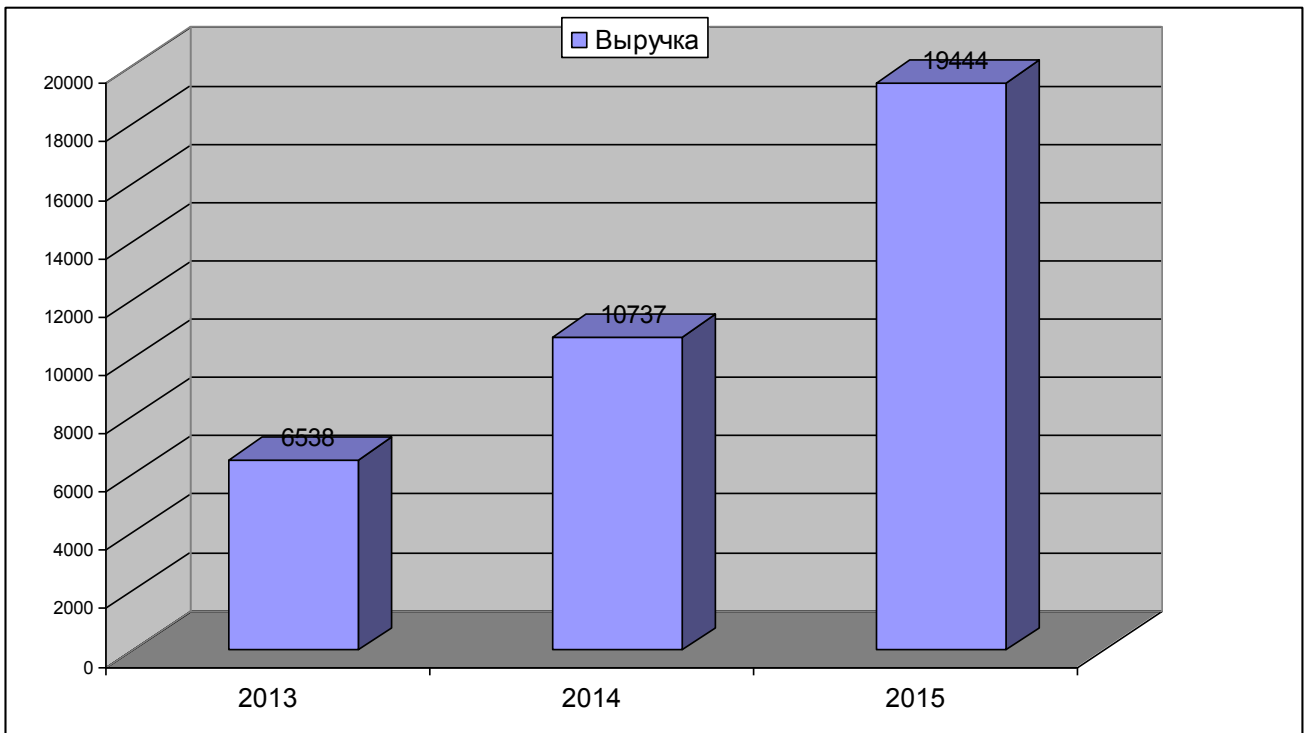


Рисунок 1 – Динамика выручки

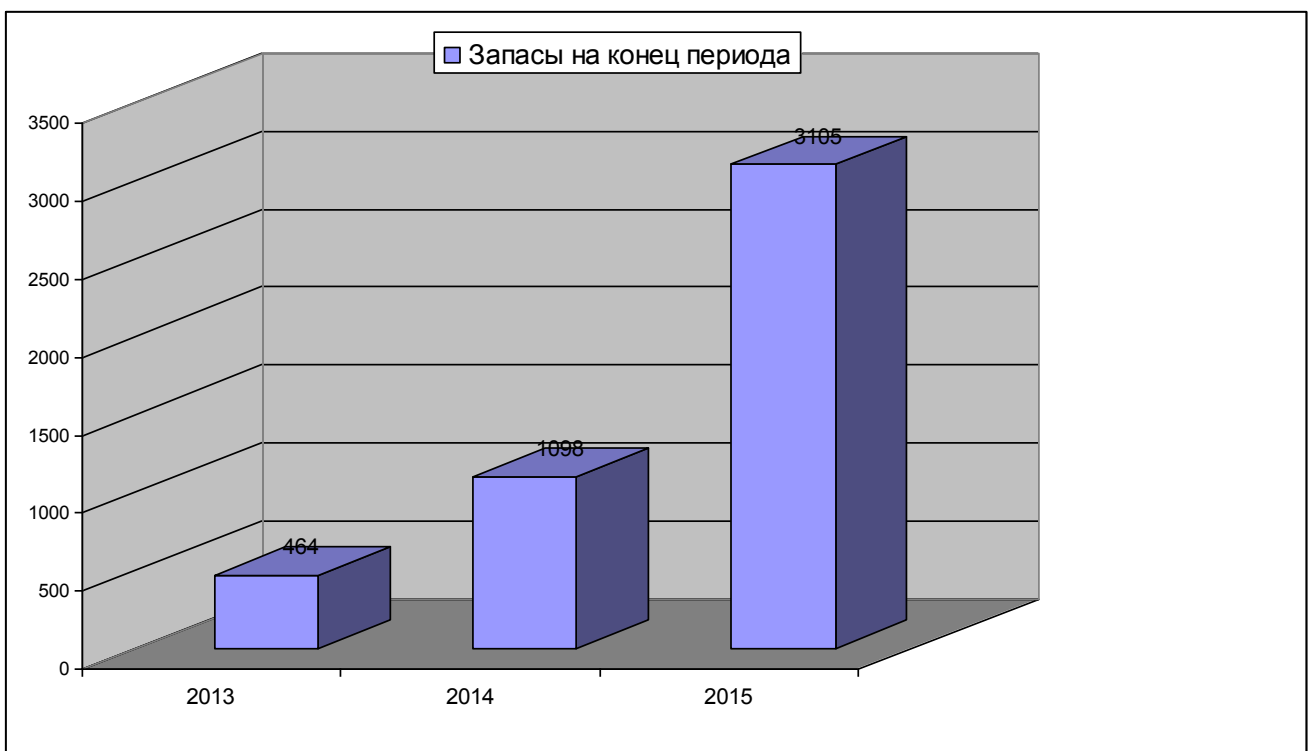


Рисунок 2 – Динамика запасов

Изменение дебиторской задолженности на 2014 год к 2013 году составило:
 $(1\ 206 - 199) / 199 * 100 = 506,5\ %$ – увеличение произошло на 506,5%.

Изменение 2015 года к 2014 году: $(833 - 1\,206) / 1\,206 * 100 = -30,93\%$, т.е. дебиторская задолженность снизилась на 30,93 %. Отразим динамику на рисунке 3.

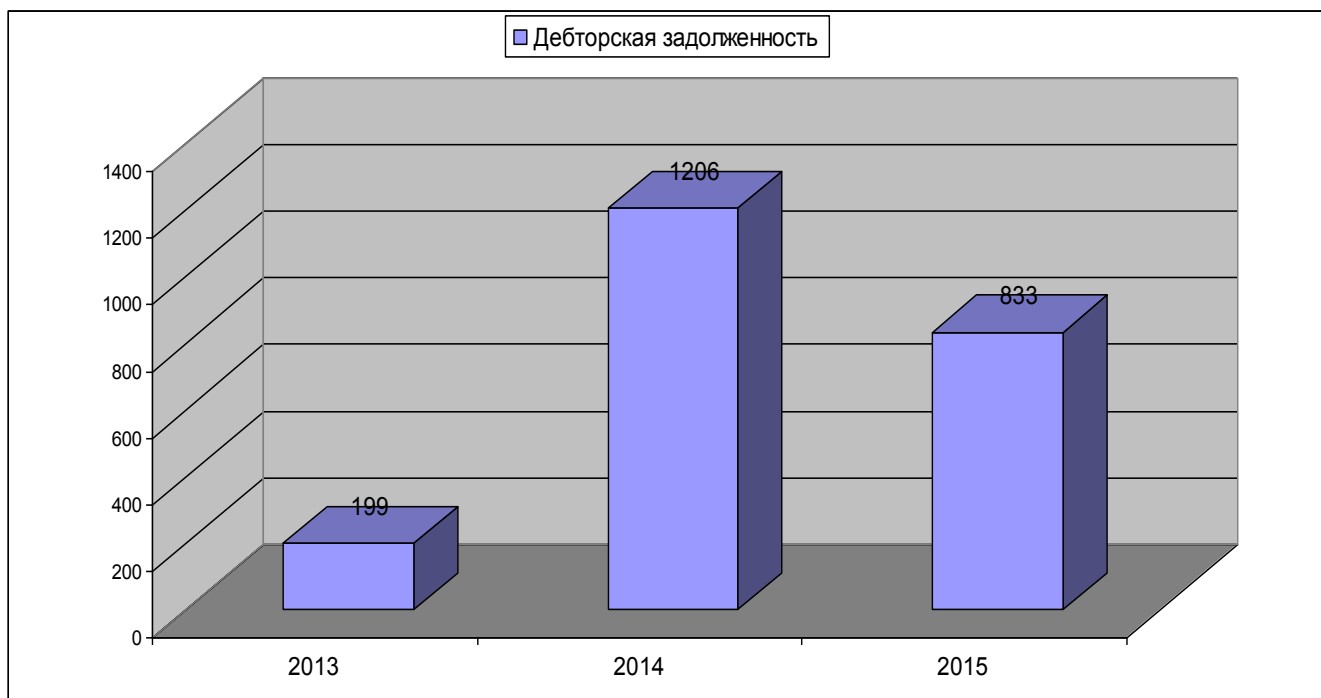


Рисунок 3 – Динамика дебиторской задолженности

Сопоставим динамику данных показателей (рисунок 4).

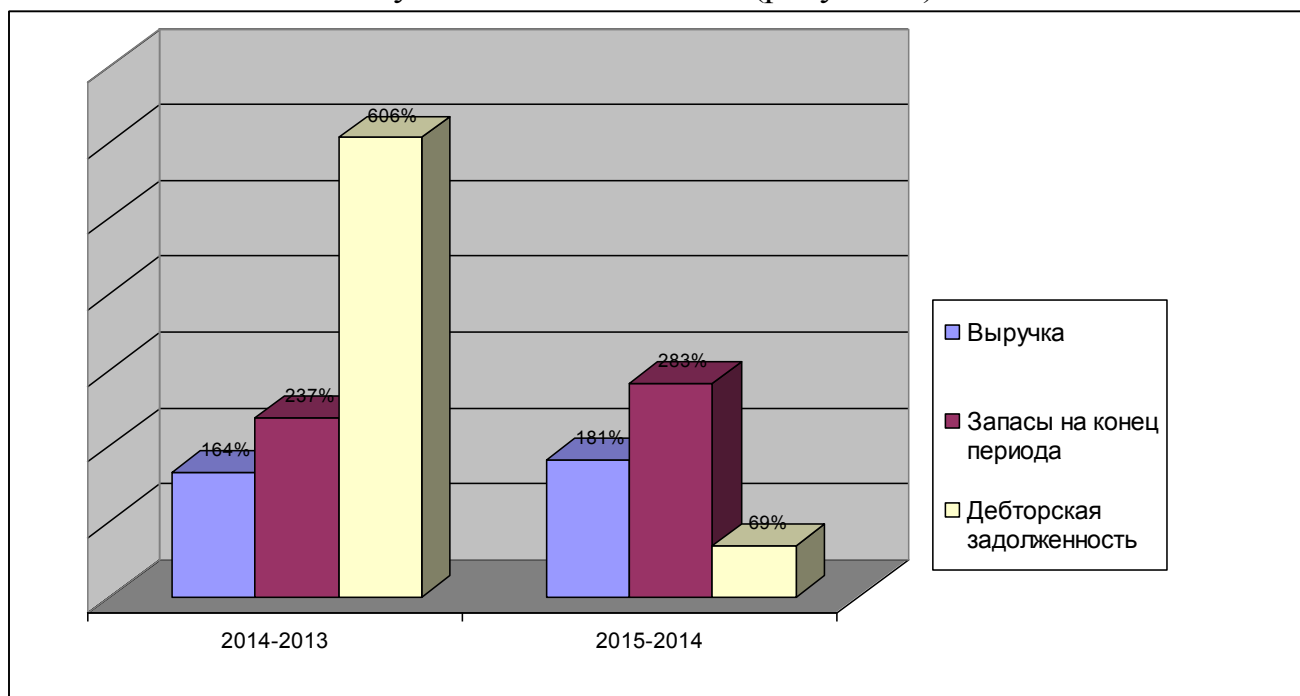


Рисунок 4 – Показатели темпа роста выручки, запасов и дебиторской задолженности

Можно предположить, что в 2014 году была очень легкая клиентоориентированная политика продаж, что, несомненно, увеличило выручку, но и в то же время привело к резкому росту дебиторской задолженности.

Темп прироста выручки как в 2014 году, так и в 2015 значительно ниже темпа прироста запасов. Предполагается, что в организации имеется избыток запасов.

Из таблицы следует, что наибольший удельный вес в оборотных активах занимают запасы. На их долю в 2015 году приходится 76,52 % общей суммы оборотных активов. В 2015 году доля дебиторской задолженности значительно снизилась и составила 20,53 % , доля денежной наличности увеличилась. Представим графически структуру актива предприятия за исследуемый период (рисунки 5, 6).

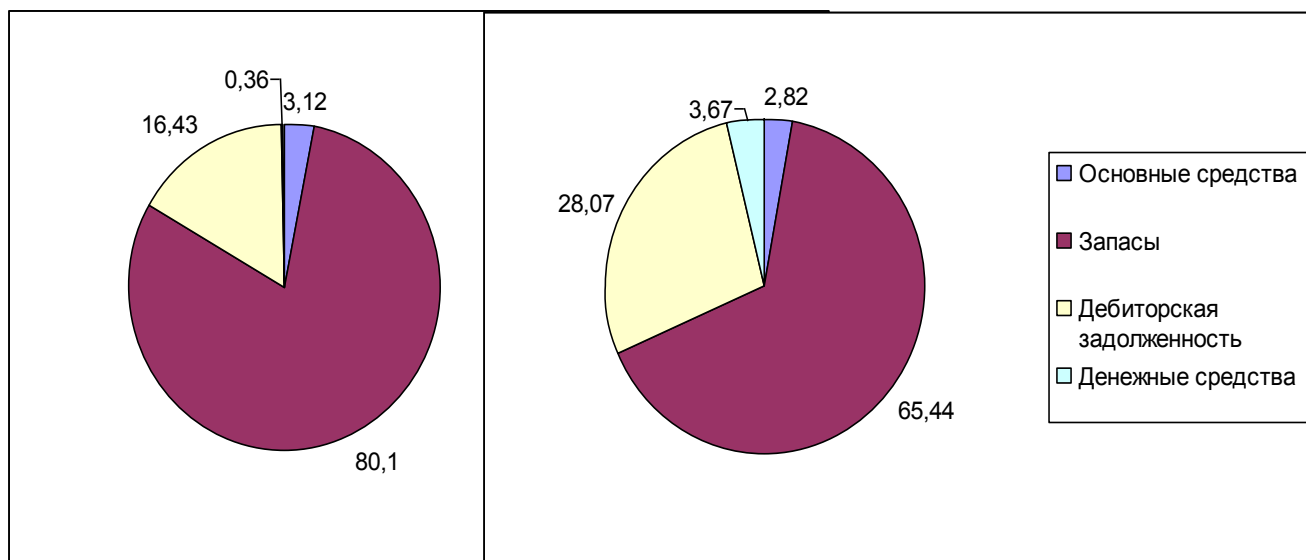


Рисунок 5 – Структура актива ООО «Партнер» на 01.01.2013, 01.01.2014 гг.

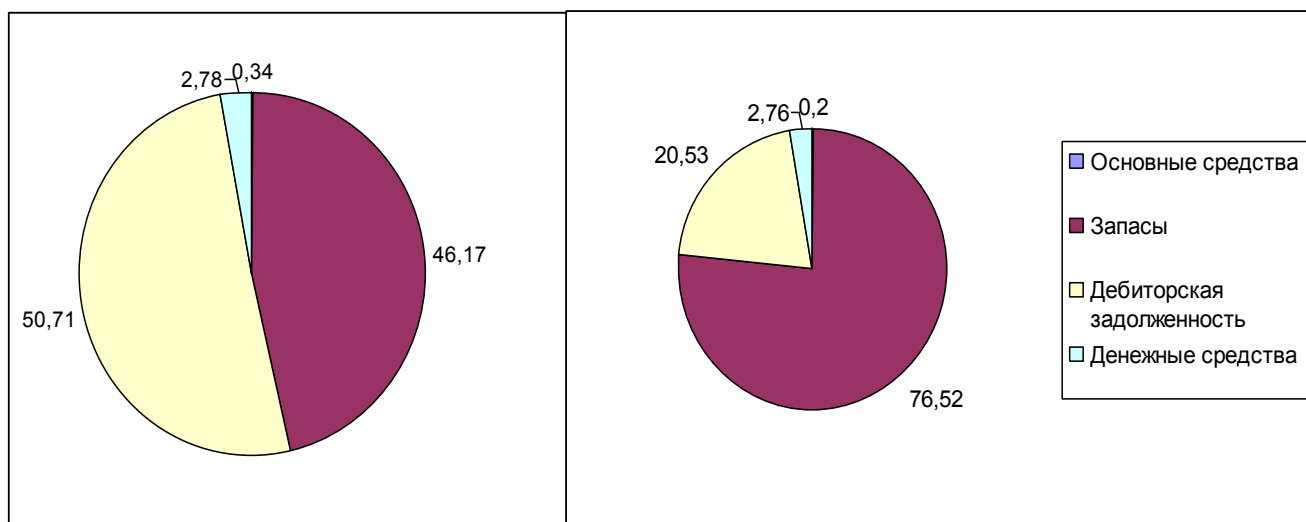


Рисунок 6 – Структура актива ООО «Партнер» на 01.01.2015, 31.12.2015 гг.

И так, основную долю в активе предприятия за весь исследуемый период занимают запасы. Только в начале 2015 года резкий рост имело значение

дебиторской задолженности, что, как было указано выше, связано с политикой продаж.

Анализ состава, структуры и динамики пассива представлены в Приложении Б (таблица Б1). На рисунках 7, 8 представлена структура пассива предприятия.

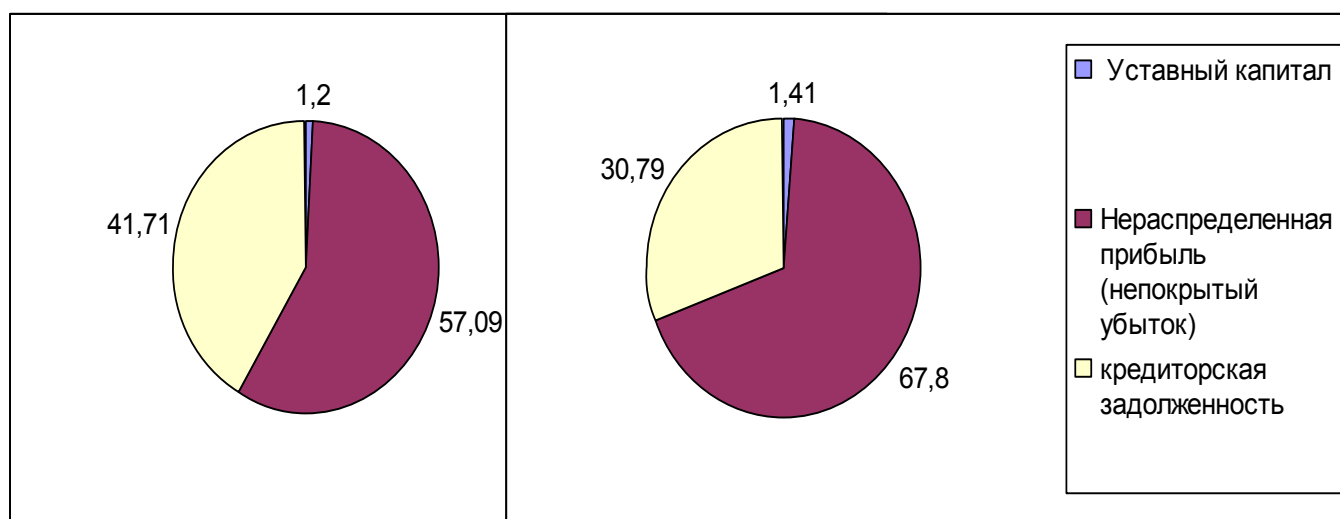


Рисунок 7 – Структура капитала ООО «Партнер» на 01.01.2013, 01.01.2014 гг.

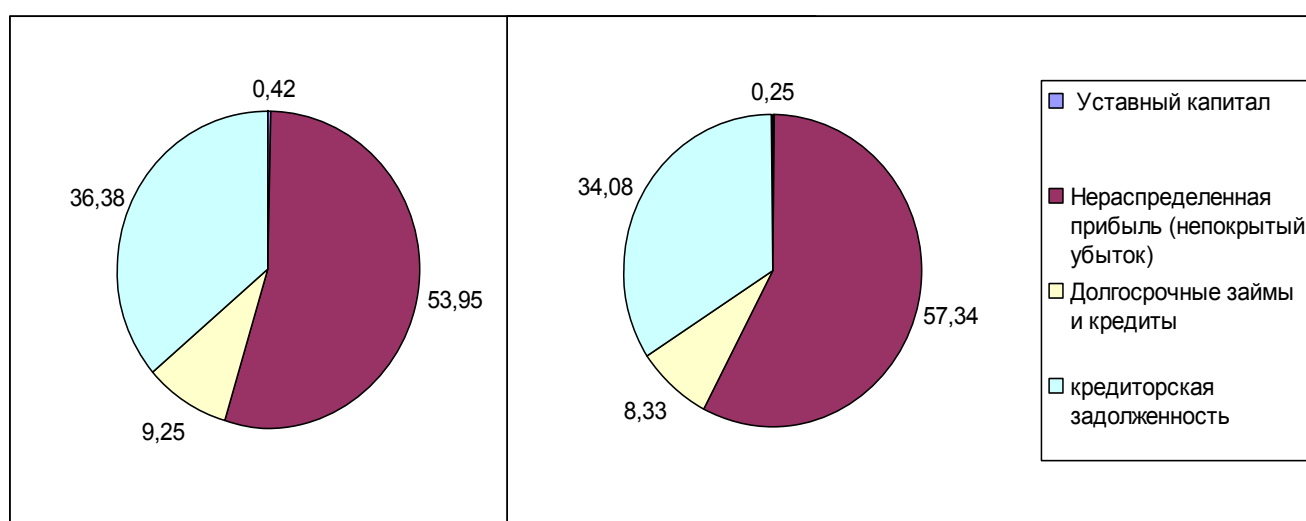


Рисунок 8 – Структура капитала ООО «Партнер» на 01.01.2015, 31.12.2015 гг.

За весь исследуемый период в пассиве предприятия произошли незначительные изменения. Но, следует отметить, что в 2015 году появился долгосрочный кредит. Его доля в пассиве баланса очень мала и составляет 0,42% на начало года и 0,25% на конец года.

Из таблицы видно, что собственные средства в 2015 году увеличились на 1 044 тыс. руб., их доля в общей валюте баланса составляет 57,34 %, это произошло за счет увеличения нераспределенной прибыли.

Заемные средства увеличились на 518 тыс. руб., удельный вес в общей валюте баланса равен 34,08 %, за счет увеличения кредиторской задолженности перед

поставщиками и подрядчиками, и прочими кредиторами, что вероятно, связано именно с нерациональной политикой в отношении дебиторов.

2.3 Анализ финансовой устойчивости организации

Финансовая устойчивость организации – способность организации обеспечивать наличие материальных оборотных средств, т.е. запасов источниками их формирования как собственными, так и заемными. Внешнее проявление финансовой устойчивости – это платежеспособность организации, т.е. его способность отвечать по своим обязательствам.

Для характеристики финансовой устойчивости применяются системы абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости.

Основными абсолютными показателями финансовой устойчивости является обеспеченность запасов источниками их формирования:

1 наличие собственных оборотных средств, равных разнице реального собственного капитала и суммы величины внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности;

2 наличие долгосрочных источников формирования запаса, получаемое из предыдущего показателя путем увеличения его на сумму долгосрочных обязательств;

3 общая величина основных источников формирования запасов, равная сумме долгосрочных источников.

Трем показателям формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования. Излишек или недостаток источников средств для формирования запасов является одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации.

Устойчивость финансового состояния характеризуется также системой финансовых коэффициентов, рассчитываются и анализируются следующие показатели:

1 Коэффициент автономии: $K_a = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Источники средств}}$;

2 Коэффициент маневренности: $K_m = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Собственные средства}}$;

3 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками: $K_{об} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Стоимость запасов}}$;

4 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств:

$$K_{з/с} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}};$$

5 Коэффициент кредиторской задолженности:

$$K_{кз} = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Сумма заемных средств}};$$

6 Коэффициент прогноза банкротства: $Kпб = \frac{\text{Чистые активы}}{\text{источники формирования}}$.

Расчет абсолютных показателей представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31.12.12 г.	На 31.12.13 г.	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.
1.Реальный собственный капитал	485	490	1 293	2 337
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	26	20	8	8
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	459	470	1 285	2 329
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	220	338
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	459	470	1 505	2 667
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0
7. Общая величина запасов	668	464	1 098	3 105
8. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-209	6	187	-776
9. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (5п-8п)	-209	6	407	-438
10. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (7п-8п)	-209	6	407	-438
11. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$\pm E^C \leq 0$ $\pm E^T \leq 0$ $\pm E^\Sigma \leq 0$	$\pm E^C \geq 0$ $\pm E^T \geq 0$ $\pm E^\Sigma \geq 0$	$\pm E^C \geq 0$ $\pm E^T \geq 0$ $\pm E^\Sigma \geq 0$	$\pm E^C \leq 0$ $\pm E^T \leq 0$ $\pm E^\Sigma \leq 0$

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости показал, что в 2015 году финансовое состояние организации ухудшилось. Если за предыдущие

периоды наблюдается рост показателей и на начало 2015 года имеет место абсолютная устойчивость, то на конец периода предприятие можно считать в критическом финансовом положении. Основным преимуществом данной методики является простота ее использования. Однако оценку, полученную в ходе проведения данного метода, нельзя назвать достоверной, так как многие существенные факты о деятельности компании не включены.

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 4

Таблица 4 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31.12.12 г.	На 31.12.13 г.	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.
1. Имущество предприятия	834	709	2 378	4 058
2. Реальный собственный капитал	485	490	1 293	2 337
3. Заемные средства всего:	347	218	1 085	1 721
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0	0	220	338
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	347	218	865	1 383
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	26	20	8	8
5. Наличие собственных оборотных средств	459	470	1 285	2 329
6. Запасы с НДС	668	464	1 098	3 105
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	140	225	1 272	945
8. Коэффициент автономии	0,58	0,69	0,54	0,58
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,95	0,96	0,99	1,00
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,69	1,01	1,17	0,75
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,72	0,44	0,84	0,74
12. Коэффициент кредиторской задолженности	1,00	1,00	0,80	0,80
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,55	0,66	0,63	0,66

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Коэффициент автономии равен 0,58 (при норме $K_a > 0,5$), это значит, что организация является финансово независимой от внешних источников.

Коэффициент маневренности в организации составил 1,00 (при норме $K_m > 0,5$), большая доля собственных средств находится в обороте, т.е. используется на финансирование текущей деятельности, и эта тенденция позитивная, обеспечивающая улучшение финансового состояния организации.

Запасы организации обеспечены собственными источниками формирования, об этом говорит коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами, который составляет 0,75 (норма – $K_{об.з} > 0,6-0,8$).

Ухудшение ситуации на 2015 год связано с ростом товарных запасов, для обеспечения которых были привлечены незначительные долгосрочные заёмные средства.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств меньше 1 (норма: $Kз/с < 1$), что говорит о том, что организация не зависит от заемных средств.

Коэффициент кредиторской задолженности в 2015 году почти не изменился, т.е. доля кредиторской задолженности в общей сумме обязательств не изменилась.

Коэффициент прогноза банкротства в данной организации в 2015 году почти не изменился и составил 0,66, т.е. у предприятия имеет место способность расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов. Чем выше значение показателя, тем ниже опасность банкротства. Рекомендуемое значение – более 0.

Представим данные показатели графически (рисунок 9).

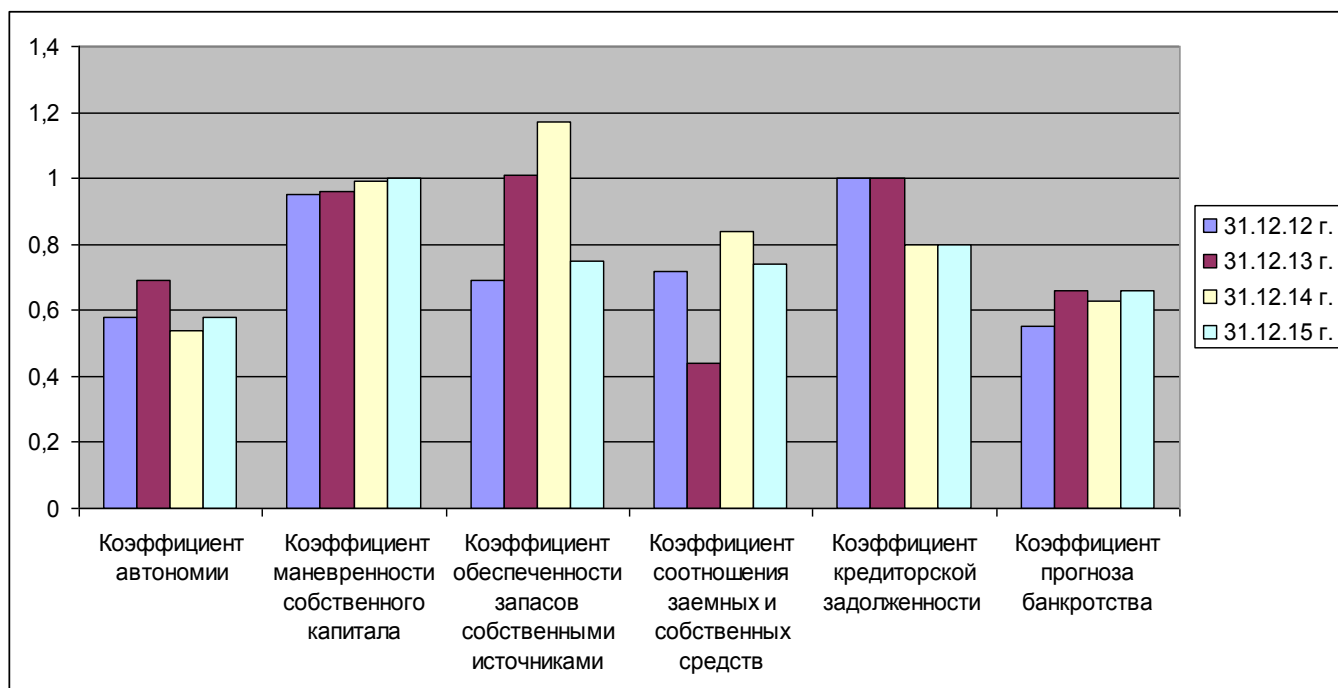


Рисунок 9 – Относительные показатели финансовой устойчивости

2.4 Анализ платежеспособности организации на основе показателей ликвидности баланса

Одним из показателей оценки, характеризующих финансовое состояние организации, является платежеспособность, т.е. способность организации своевременно погашать свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности баланса.

Платежеспособность организации определяется с помощью коэффициентов:

1 Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует мгновенную платежеспособность организации, которая определяется отношением величины наиболее ликвидных активов к величине краткосрочных обязательств.

2 Коэффициент критической ликвидности характеризует платежеспособность организации с учетом поступлений от дебиторов.

3 Коэффициент покрытия отражает прогнозируемые платежные возможности организации, равен отношению всех оборотных средств за вычетом дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев, к краткосрочным обязательствам.

4 Коэффициент общей платежеспособности – определяется отношением всех активов к обязательствам краткосрочным и долгосрочным.

Анализируя динамику этих показателей, следует обратить внимание на тенденцию изменений. Если их значение ниже нормативных или выше, то это следует рассматривать как ухудшение характеристик анализируемой организации.

Залогом стабильности положения организации служит его финансовая устойчивость, то есть такое состояние финансов, которое гарантирует его постоянную платежеспособность.

Такой хозяйствующий субъект за счет собственных средств покрывает вложенные в активы средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженностей и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Надо отметить, что значительное превышение нормативного уровня коэффициентов ликвидности не является целесообразным, так как говорит о нерациональном вложении и использовании оборотных средств.

Это касается и запасов, избыток которых приводит к «замораживанию» денежных ресурсов, и следовательно, приращению имущества.

Расчет относительных показателей ликвидности представлен в таблице 5.

Графическое представление – рисунок 10.

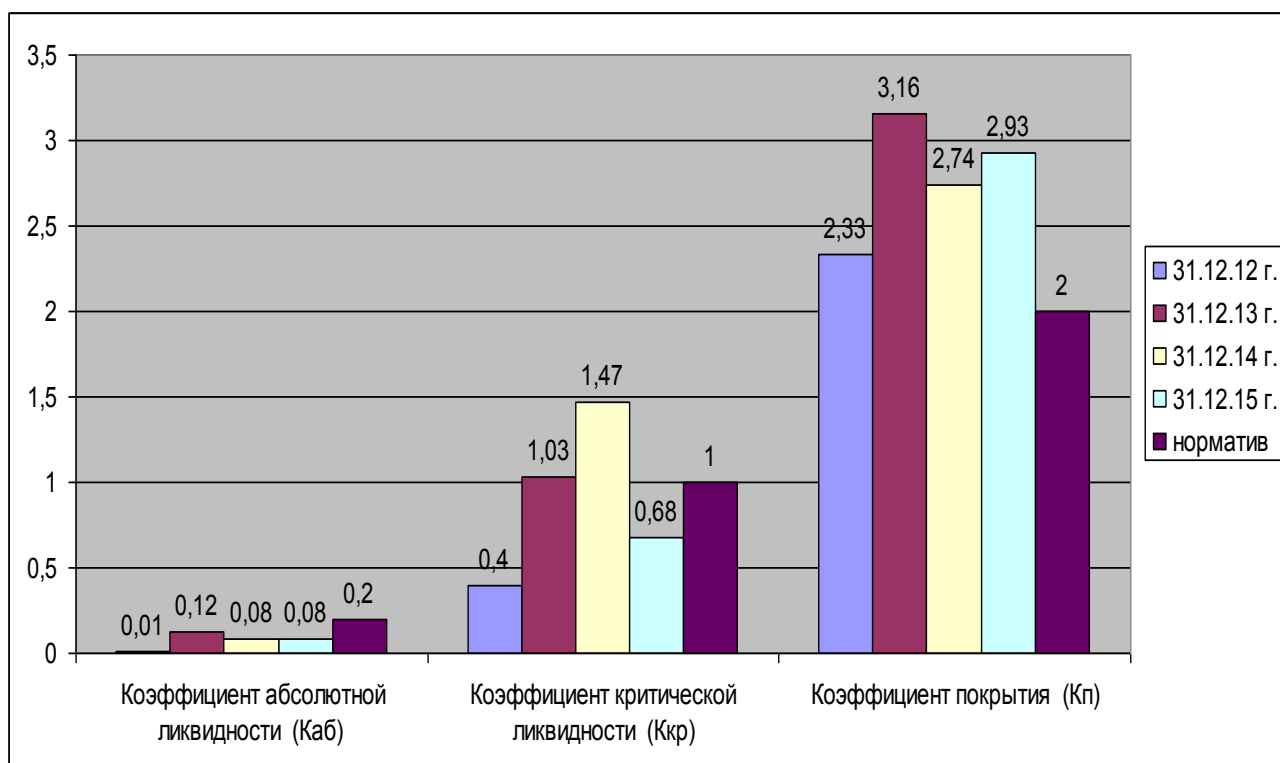


Рисунок 10 – Относительные показатели платежеспособности

Таблица 5 – Относительные показатели ликвидности

Показатели	Рекомендованное значение	На 31.12.12 г.	На 31.12.13 г.	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.
1. Денежные средства	–	3	26	66	112
2. Краткосрочные финансовые вложения	–	0	0	0	0
3. Итого: (1п+2п)	–	3	26	66	112
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	–	137	199	1 206	833
5. Прочие оборотные активы	–	0	0	0	0
6. Итого: (3п+4п+5п)	–	140	225	1 272	945
7. Запасы с НДС	–	668	464	1 098	3 105
8. Итого: (6п+7п)	–	808	689	2 370	4 050
9. Краткосрочные кредиты и займы	–	0	0	0	0
10. Кредиторская задолженность	–	347	218	865	1 383
11. Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	–	0	0	0	0

12. Прочие краткосрочные пассивы	–	0	0	0	0
13. Итого: Краткосрочных обязательств	–	347	218	865	1 383
14. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	>0,2	0,01	0,12	0,08	0,08
15. Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	>1	0,40	1,03	1,47	0,68
16. Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	>2	2,33	3,16	2,74	2,93

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 году – 0,12 и в 2014 году и 2015 году – 0,08, при норме 0,2, это свидетельствует о том, что фирма не в состоянии погасить свои текущие обязательства по первому требованию кредитов;

Коэффициент критической ликвидности в 2013 году – 1,03 и в 2014 году 1,47, при норме не менее 1, а вот в 2015 году состояние организации ухудшилось, коэффициент составил 0,68, что характеризует не платежеспособность организации с учетом своевременных поступлений от дебиторов;

Коэффициент покрытия в 2013 году – 3,16, в 2014 году 2,74 и в 2015 году – 2,93 при норме не менее 2,0, что характеризует платежеспособность организации не только своевременных расчетов с дебиторами, но и продажи, в случае необходимых материальных оборотных средств. Этот показатель наиболее интересен для покупателей и держателей акций. Коэффициент покрытия является основным для определения платежеспособности фирмы.

2.5 Анализ деловой активности организации

Оценка деловой активности предприятия является основой финансового анализа. Одним из способов оценки деловой активности предприятия является соотношение темпов роста выручки, прибыли и капитала. При этом предприятие развивается нормально, если темпы роста прибыли выше темпов роста выручки, а темпы роста выручки выше темпов роста капитала и их значения должны быть более 100%. Деловую активность организации характеризуют коэффициенты оборачиваемости. Показатели оборачиваемости и их расчет представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ показателей деловой активности

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение	
				2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	6 538	10 737	19 444	4 199	8 707
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	772	1 544	3 218	772	1 675
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	23	14	8	-9	-6

4. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	689	2 370	4 050	1 681	1 680
5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	566	781	2 102	215	1 321
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	168	703	1020	535	317
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	283	542	1124	259	583
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	772	1544	3218	772	1 675
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	8,47	6,96	6,04	-2	-1
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	9,49	4,53	4,80	-5	0
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	11,55	13,75	9,25	2	-4

Окончание таблицы 6

12. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	38,92	15,28	19,07	-24	4
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	9	24	19	15	-5
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	23,14	19,83	17,30	-3	-3
15. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	16	18	21	3	3

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Графически динамику показателей можно отразить так, как представлено на рисунке 11.

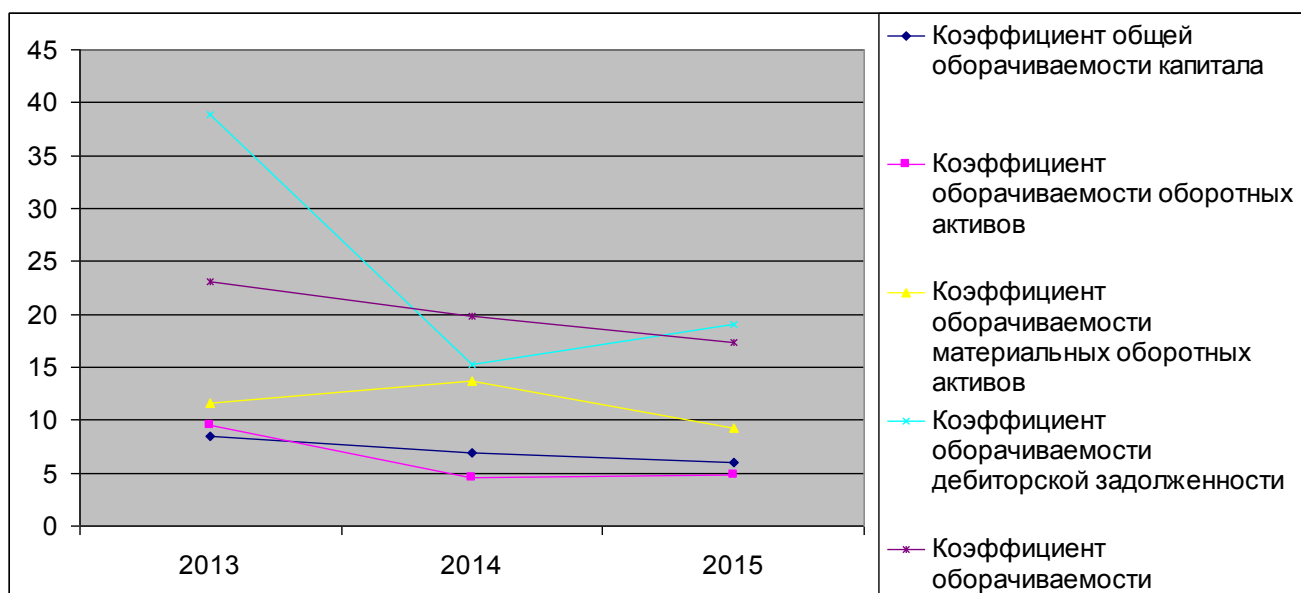


Рисунок 11 – Динамика коэффициентов оборачиваемости

Темп роста выручки составляет 81 % ($19\,444 / 10\,737 \cdot 100\%$) и темп роста средней стоимости капитала – 108 % ($3\,218 / 1\,544 \cdot 100\%$), т.е. темп роста средней стоимости капитала превышает темп роста выручки, значит низкая деловая активность.

В процессе анализа необходимо более детально изучить показатели оборачиваемости капитала, установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств.

При замедлении оборачиваемости в оборот вовлекаются дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства, и как следствие, на финансовые результаты. Скорость оборачиваемости капитала характеризуется следующими показателями:

Коэффициент общей оборачиваемости капитала отражает скорость оборота (количество оборотов за период) всего капитала организации. Как видим из таблицы, в данной организации в 2015 году снизился коэффициент общей оборачиваемости всего капитала на 1, это говорит о замедлении кругооборота средств организации.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает скорость оборота всех оборотных средств организации (как материальных, так и денежных), этот коэффициент в 2015 году почти не изменился, но имеет место его значительное снижение в 2014 году.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов показывает, насколько компания эффективно использует запасы, показывает скорость оборота запасов. Коэффициент в 2015 году снизился на 4. Чем медленнее реализуются запасы, тем медленнее организация возвращает свои деньги, вложенные в запасы. Следовательно, снижение данного коэффициента не приемлемо.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит. Коэффициент в 2015 году увеличился. Чем выше коэффициент, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации.

Рост данного коэффициента в 2015 году, конечно, следует оценить как положительную тенденцию, особенно после резкого падения показателя в 2014 году.

В 2015 году немного снизился средний срок погашения дебиторской задолженности, в течение которого дебиторская задолженность остается неоплаченной.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за 2015 год составил 17,30. Средний срок оборота кредиторской задолженности повысился и составляет 21 дней, т.е. средний срок возврата долгов организации увеличился. В

Время оборота дебиторской задолженности меньше времени оборота кредиторской задолженности, т.е. в 2015 году организация взыскивает задолженность по счетам дебиторов до того, как нужно выплачивать долги кредиторам.

Диагностика вероятности банкротства представлена в таблице 7. Для этого необходимо рассчитать ряд показателей:

- рентабельность совокупного капитала;
- коэффициент покрытия;
- коэффициент автономии.

Общая оценка финансовой устойчивости ООО «Партнер» рассчитана в таблице 8.

Таблица 7 – Диагностика вероятности банкротства методом кредитного скоринга
Группировка организации на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9 – 20 (49,9 – 35 баллов)	19,9 – 10 (34,9 – 20 баллов)	9,9 – 1 (19,9 – 5 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	2,0 и выше (30 баллов)	1,99 – 1,7 (29,9 – 20 баллов)	1,69 – 1,4 (19,9 – 10 баллов)	1,39 – 1,1 (9,9 – 1 баллов)	1 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,7 и выше (20 баллов)	0,69 – 0,45 (19,9 – 10 баллов)	0,44 – 0,30 (9,9 – 5 баллов)	0,29 – 0,20 (5 – 1 баллов)	менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99 – 65 баллов	64 – 35 баллов	34 – 6 баллов	0 баллов

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Таблица 8 – Общая оценка финансовой устойчивости анализируемой организации

Номер показателя	На 31. 12. 2014 г.		На 31. 12. 2015 г.	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический Уровень показателя	Количество баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	53,95	50	60,74	50
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1,35	8,54	2,33	30
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,54	13,87	0,58	15,19
Итого:		72,41		95,19
Класс		II класс		II класс

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Как видно из таблицы по степени финансового риска анализируемая организация, в 2014 году и в 2015 году относится ко 2 классу – организация, демонстрирующая некоторый уровень риска по задолженности и обязательствам и обнаруживающие определенную слабость финансовых показателей и кредитоспособности. Организация еще не рассматривается как рисковая.

2.6 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Партнер»

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются как абсолютными показателями (суммой полученной прибыли) так и относительными (уровнем рентабельности). Чем больше организация реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности организации, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов деятельности организации являются данные финансовой отчетности ф.2 «Отчет о финансовых результатах» за 2013 год, 2014 год и 2015 год. (Приложение Г)

Прежде всего, изучается состав прибыли до налогообложения, ее структура и динамика (таблица 9).

Таблица 9 – Состав, структура и динамика прибыли до налогообложения

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение, %	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Прибыль (убыток) до налогообложения	883	1 359	2 465	53,91	81,38
Прибыль от продаж (убыток)	940	1 447	2 573	53,94	77,82
Прочие доходы	0	0	0	0,00	0,00

Разница полученных и уплаченных процентов	0	-28	-43	0,00	53,57
Разница между прочими доходами и расходами	-57	-60	-65	5,26	8,33

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Динамика прибыли отражена на рисунке 12.

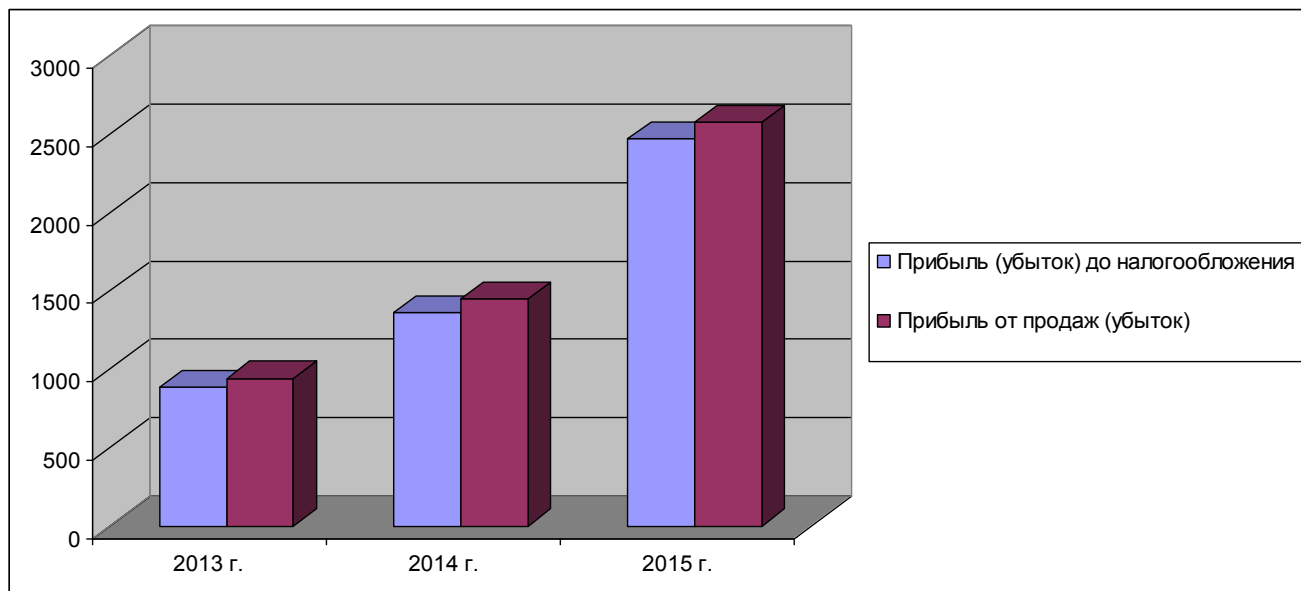


Рисунок 12 – Динамика финансовых результатов предприятия

В 2015 году организация получила прибыль до налогообложения в размере 2 465,00 тыс. руб. В 2014 году эта прибыль составляла 1 359 тыс. руб., что меньше настоящего года на 1106,00 тыс. руб. или на 81,38 %. В 2015 году получили прибыли от продаж 2573,00 тыс. руб., а в предыдущем 1447 тыс. руб., абсолютный прирост при этом составил 1126,00 тыс. руб. или 77,82 %. Уплаченные проценты в 2015 году уменьшили прибыль до налогообложения на 43 тыс. руб. Результат от прочих операций снизил прибыль до налогообложения на 65 тыс. руб. в текущем году и на 60 тыс. руб. в предыдущем году.

Прибыль от продаж является важным фактором формирования налогооблагаемой прибыли и, соответственно, чистой прибыли. При нормальных условиях осуществления основных видов деятельности прибыль от продаж имеет, как правило, наибольший вес в составе налогооблагаемой и чистой прибыли. Поэтому анализ прибыли от продаж имеет первостепенное значение.

На величину прибыли от продаж организации оказывают влияние разные факторы. Основными факторами являются, прежде всего, объем выручки от продаж, ассортимент реализуемой продукции, уровень себестоимости, уровень цен и качество.

По данным отчета о финансовых результатах можно проанализировать влияние изменения затрат на прибыль с помощью факторного анализа (таблица 10, рисунок 13).

Таблица 10 – Формирование прибыли от продаж

Показатели	Номер строки Ф2	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение, тыс. руб.		Изменение, % 2015 г. к 2014 г.
					2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.	
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	2110	6 538	10 737	19 444	4 199	8 707	81,09
Себестоимость	2120	4 221	7 078	13 176	2 857	6 098	86,15
Коммерческие расходы	2210	1 377	2 212	3 695	835	1483	67,04
Управленческие расходы	2220	0	0	0	0	0	0,00
Полная себестоимость		5 598	9 290	16 871	3 692	7581	81,60
Прибыль (убыток) от продаж	2200	940	1 447	2 573	507	1 126	77,82

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

В 2015 году прибыль от продаж выросла на 1126 тыс. руб. Себестоимость реализованной продукции в 2015 году увеличилась на 6098 тыс. руб. и составила 13 176 тыс. руб. Выручка от продаж увеличилась на 8 707 тыс. руб. За счет увеличения размера коммерческих расходов прибыль снизилась на 1 483 тыс. рублей.

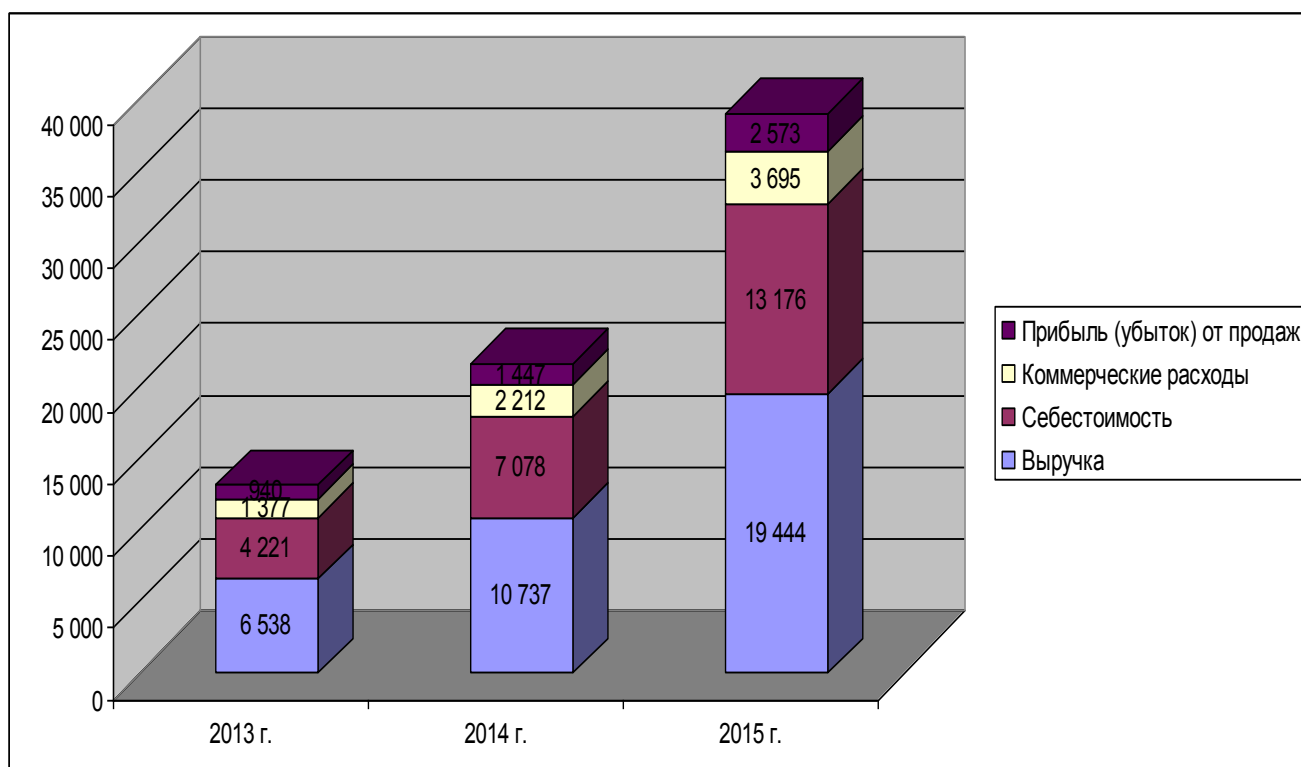


Рисунок 13 – Структура выручки

Необходимо рассчитать влияние отдельных факторов на величину отклонения прибыли от продаж от уровня ее в предыдущем году. Для факторного анализа (таблица 11) используем метод цепной подстановки и вышеприведенные данные.

Таблица 11 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Изменение, тыс. руб.	
	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	507	1 126
Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,64	1,81
Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	619,95	1 180,81
Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,66	1,82
Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	-16,24	-7,39
Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-96,71	-47,42
Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	507	1 126

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Прибыли от продаж в 2015 году получено больше, чем за предыдущий год на 1126,00 тыс. руб. Увеличение объема привело к увеличению прибыли до 1180,81 тыс. руб. Изменение структуры и удорожание удельных затрат снизило прибыль соответственно на 7,39 тыс. руб. и 47,42 тыс. руб. По структуре видно, что имеется наличие сверхнормативных и залежавшихся товаров ($dP_2 = -7,39$).

2.7 Анализ показателей рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д. они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- 1) Показатели рентабельности продукции;
- 2) Показатели рентабельности капитала;
- 3) Показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Исходные данные и расчет показателей рентабельности представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Показатели рентабельности организации

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Прибыль от продаж	940	1 447	2 573	507	1 126

Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	883	1 359	2 465	476	1 106
Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	824	1 283	2 327	459	1 044
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	772	1 544	3 218	772	1 674,5
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	23	14	8	-9	-6
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	488	892	1 815	404	923,5
Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб.	488	1 002	2 094	514	1 092,5
Рентабельность продаж, %	14,38	13,48	13,23	-0,90	-0,24
Рентабельность всего капитала, %	114,45	88,05	76,60	-26,41	-11,45
Рентабельность основных средств, %	4 086,96	10 335,71	32 162,50	6 248,76	21 826,79
Рентабельность собственного капитала, %	169,03	143,91	128,21	-25,11	-15,71
Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	169,03	128,11	111,13	-40,92	-16,98

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Показатели рентабельности в 2015 году снизились по сравнению с предыдущим периодом, это связано с применением скидок оптовым покупателям.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. В 2015 году рентабельность продаж в организации в сравнении с 2014 годом снизилась на 0,24 %.

Рентабельность всего капитала показывает эффективность использования всего имущества организации, снижение этого показателя в 2015 году на 11,45 % говорит о снижении спроса на продукцию организации.

Рентабельность основных средств характеризует прибыль до налогообложения, приходящихся на 1 руб. основных средств, она увеличилась 21 826,79 % показатель очень высокий т.к. на балансе мало основных средств.

Рентабельность собственного капитала снизилась на 15,71 % и рентабельность инвестиционного капитала в организации снизилась на 16,98 %. Организация работает не эффективно в сравнении с прошлым годом.

Выводы по главе 2

Проанализировав финансовое состояние ООО «Партнер», можно сделать вывод, что финансовая ситуация в организации является неустойчивой.

Прибыль до налогообложения за отчетный период повысилась по сравнению с предыдущим периодом на 1 106 тыс. руб. Источником формирования прибыли

является прибыль от продаж, увеличение составило 1 126 тыс. руб. Сальдо прочие доходы и расходы влияет отрицательно и снижает прибыль до налогообложения. Повышение прибыли от продаж произошло в результате увеличения выручки от продаж. Отрицательное влияние на прибыль оказал опережающий рост себестоимости продукции.

Имеет место снижение показателей рентабельности по всем направлениям:

1) снижение рентабельности капитала (экономическая рентабельность) произошло вследствие перенакопления ресурсов организации. Для снижения величины активов необходимо уменьшить либо оборотные средства, либо постоянные активы. Это можно сделать путем:

- снижения товарных запасов;
- уменьшения дебиторской задолженности.

2) снижение рентабельности собственного капитала (финансовая рентабельность) произошло на 15,71. При увеличении собственного капитала возрастает финансовая устойчивость организации и снижается рентабельность собственных средств. В связи с этим утверждение, что для организации всегда целесообразно увеличение собственного капитала является неоднозначным. Собственных средств должно быть достаточно для обеспечения финансовой устойчивости. Задача финансового менеджмента в организации – обеспечить финансовую устойчивость, способствовать росту рентабельности собственного капитала.

В структуре активов организации преобладает доля оборотных средств. Удельный вес оборотных активов на 2015 год составил 99,80%. Прирост оборотных активов обусловлен увеличением товаров для перепродажи – это говорит о том, что произошло «затоваривание».

Структурный анализ пассива свидетельствует, что прирост имущества организации за отчетный период был обеспечен в большей мере за счет прироста собственных средств, а именно за счет нераспределенной прибыли и немного за счет прироста долгосрочных и краткосрочных заемных источников.

Прирост собственного капитала превышает его отвлечение, разница положительная 1 044 тыс. руб., т.е. сумма задолженности не превышает сумму собственных средств, значит, выполняется минимальное условие финансовой устойчивости организации.

В структуре пассива, а именно в краткосрочных обязательствах, возрастает кредиторская задолженность перед поставщиком. Поставщик ограничил организацию в кредиторской задолженности до 1 млн. руб. В нашем случае организация превысила лимит в размере 383 тыс. руб., если не погасить в ближайшие сроки кредиторскую задолженность, то организация понесет потери в размере штрафных санкций по условиям договора.

Так же платежная дисциплина подорвет репутацию организации. При реализации товаров поставщик предоставляет организации скидку на товар при выполнении определенных условий договора. При их невыполнении в последующем периоде поставщик увеличит стоимость на товар, или вовсе удержит поставку товаров.

Анализ платежеспособности и ликвидности показал, что наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Анализ показателей оборачиваемости показал, что наблюдается увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, средний срок погашения дебиторской задолженности уменьшился. То есть средний промежуток времени, который требуется для того, чтобы организация, реализовав свою продукцию, получило деньги, равен в отчетном году 19 дней.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПАРТНЕР»

3.1 ABC-анализ запасов ООО «Партнер»

Основной задачей контролирующих систем является своевременное размещение заказов на пополнение запасов и вовлечение в хозяйственный оборот излишне сформированных их видов. Среди систем контроля за движением запасов наиболее широкое применение получила система ABC.

ABC-анализ является важным инструментом, используемым в организации для определения ключевых моментов и приоритетов в области управленческих задач, процессов, материалов, групп продуктов, рынков сбыта, категорий клиентов.

В системе контроля за движением запасов все виды запасов делят на три группы исходя из их стоимости, объёма и частоты расходования, отрицательных последствий при их нехватке.

К категории А относят более дорогостоящие виды запасов с продолжительным циклом заказа, которые требуют постоянного мониторинга в связи с серьёзностью финансовых последствий при их нехватке. Здесь нужен ежедневный контроль за их движением.

В категорию В включают те ТМЦ (товарно-материальные ценности), которые имеют меньшую значимость в обеспечении бесперебойного операционного процесса и формирования конечных финансовых результатов. Запасы этой группы контролируются раз в месяц.

В категорию С включаются все остальные ТМЦ с низкой стоимостью, не играющие значимой роли в формировании конечных финансовых результатов. Контроль за их движением осуществляется раз в квартал.

ABC-анализ концентрирует внимание за движением наиболее приоритетных групп товарно-материальных ценностей [18].

Цели ABC-анализа продаж:

- оптимизация ассортимента;
- увеличение продаж;
- повышение эффективности ассортимента.

Данный метод анализа получил большое развитие, благодаря своей универсальности и эффективности. Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

Порядок проведения ABC-анализа:

1) Выбор объекта анализа.

Объектом в данном случае является номенклатурная единица.

Анализ объекта проводится по следующим параметрам: годовой объем реализации в руб. и шт., товарный запас.

2) Сортировка объектов анализа в порядке убывания значения параметра.

ABC-классификация включает проведение расчета нарастающего итога значения (5) критерия классификации по номенклатурным позициям.

Удельный вес значения критерия классификации рассчитывается как отношения значения критерия каждой из позиций к итоговой сумме значения критерия классификации второго столбца.

Для последующих номенклатурных позиций производится суммирование значения нарастающего итога предыдущей позиции со значением удельного веса текущей позиции.

3) Определение групп А, В и С.

Для определения принадлежности выбранного объекта к группе необходимо:

1) Рассчитать долю параметра от общей суммы параметров выбранных объектов

2) Рассчитать эту долю с накопительным итогом.

3) Присвоить значения групп выбранным объектам.

Выделение групп классификации – в классическом ABC-методе проводится на основе закона Парето, утверждающего, что 80% значений качественного критерия определяется 20% количества выбранной совокупности объектов.

Позиции, имеющие до 80% нарастающего итога критерия классификации отнесены к группе А. В группу В включены позиции, имеющие от 80% до 90% нарастающего итога.

Оставшиеся номенклатурные позиции включены в группу С.

В качестве мероприятий по оптимизации товаров группы С необходимо осуществить: продажу неликвидных товаров из группы С.

Продажа этих товаров является единовременным мероприятием, однако для того чтобы не допускать образования чрезмерно больших запасов, необходимо ежеквартально формировать отчет по товару, не пользующемуся спросом. Периодически принимать меры по ускорению реализации, т.е. высвобождению «замороженных» в товарах средств для дальнейшего использования и предотвращения образования неликвидов, приносящих убытки.

Проведем анализ ABC по номенклатурной группе Цепь приводная роликовая.

Сортировка ассортиментных групп цепей приводных роликовых однорядных (далее ЦПР) в порядке убывания доли в общей реализации (таблица 13).

В основе ABC-анализа лежит правило Парето, открытое в 1897 г. итальянским экономистом Вильфредо Парето (Vilfredo Pareto, 1848-1923 гг.), которое гласит: 20 процентов ассортиментных позиций приносит 80 процентов прибыли.

Для анализируемой организации ABC-анализ выглядит следующим образом:

- 23 процента позиций ассортимента (группа А) дает 72 процентов товарооборота;

- 23 процента позиций ассортимента (группа В) дает 18 процентов товарооборота;

- 54 процентов позиций ассортимента (группа С) составляют 10 процентов товарооборота.

Таблица 13 – ABC-анализ реализации цепей приводных

Номенклатурная позиция	Цена за погонный метр, руб.	Годовой объем реализации, п.м.	Годовой объем реализации, руб.	Доля продукта в общей реализации, %	Доля продукта нарастающим итогом, %	Группа
ЦПР-63, 5-354	3455	113,3	391 548	28,12	28,12	А
ЦПР-19, 05-31,8	271	1396,2	378 368	27,17	55,29	А
ЦПР-15, 875-23-1	189	1212	229 100	16,45	71,74	А
ЦПР-875-23	189	1004	189 840	13,63	85,37	В
ЦПР-12, 7-18, 2-1	133	237,1	31 536	2,26	87,64	В
ЦПР-8-4,6	167	179,5	29 985	2,15	89,79	В
ЦПР-103, 2-650	9490	3	28 470	2,04	91,83	С
ЦПР-25, 4-60	572	48	27 456	1,97	93,80	С
ЦПР-44, 45-172,4	1463	17	24 871	1,79	95,59	С
ЦПР-38, 1-127	1036	24	24 864	1,79	97,38	С
ЦПР-35-50,ТУ	460	38,5	17 700	1,27	98,65	С
ЦПР-31, 75-89	765	11,8	9 065	0,65	99,35	С
ЦПР-50, 8-227	1735	5,6	9 772	0,70	100,00	С
Итого:	–	–	1 392 575,00	100,00	–	

Источник: рассчитано по данным складского учета ООО «Партнер»

Разделение ассортимента на группы А, В и С представлено в таблице 14.

Таблица 14 – Процентное соотношение групп А, В и С ассортимента ЦПР к их общей номенклатуре

Группа	Доля в ассортименте, %	Доля в реализации, %
А	23	72
В	23	18
С	54	10

Источник: рассчитано по данным складского учета ООО «Партнер»

В группу С вошли дорогие позиции, которые пользуются небольшим спросом.

Именно поэтому с целью повышения эффективности управления запасами, как критерия улучшения финансового состояния ООО «Партнер», рассматриваются более подробно мероприятия связанные с минимизацией товаров группы «С».

3.2 Рекомендации по совершенствованию управления запасами группы С

Сопоставим текущий спрос и складские запасы группы С, а также проанализируем страховой запас и выявим величину запасов сверх необходимой величины (страховых запасов) и сумму излишек по себестоимости. Результаты представим в таблице 15.

Наличие большей доли ассортимента в группе «С» может привести к снижению объемов товарооборота, т.к. частота реализации таких товаров мала, объемы сделок по ним занимают лишь 10%.

Вырученные в результате минимизации запасов средства можно направить на погашение кредиторской задолженности, т.к. в организации образовалась просроченная краткосрочная кредиторская задолженность перед поставщиком.

Таблица 15 – Анализ запасов группы С

Группа С	Годовой объем реализации, п.м.	Запасы, п.м.	Страховой запас, п.м.	Излишки в п.м.	Общая сумма излишек, руб.
ЦПР-103, 2-650	3	8	1	7	49 825
ЦПР-25, 4-60	48	15	15	0	-
ЦПР-44, 45-172,4	17	6	6	0	-
ЦПР-38, 1-127	24	5	5	0	-
ЦПР-35-50,ТУ	38,5	8	8	0	-
ЦПР-31, 75-89	11,8	92	4	88	44 415
ЦПР-50, 8-227	5,6	47	1	46	68 400
Итого:					162 640

Источник: рассчитано по данным складского учета ООО «Партнер»

В результате анализа было выявлено 3 позиции товаров, которые являются условными неликвидами за последний год. В структуре запасов группы С они составляют 80 % к ликвидным товарам группы (рисунок).

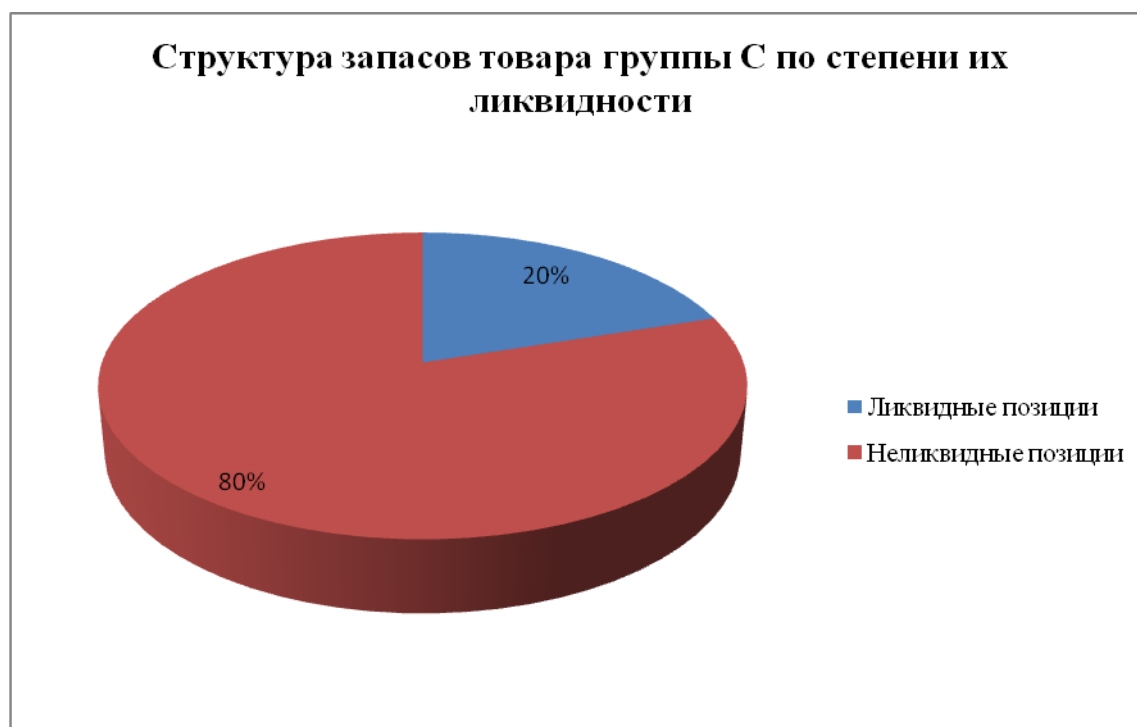


Рисунок 14 – Структура запасов товара группы С по степени их ликвидности

При продаже неликвидных товаров из группы С, предприятие получит дополнительную прибыль. Для начала рассчитаем полную себестоимость этих товаров.

Себестоимость закупки неликвидных товаров составит

- 1) товара 1 (ЦПР-103, 2-650) – 7117,86 руб.;
- 2) товара 2 (ЦПР-31, 75-89) – 504,7 руб.;
- 3) товара 3 (ЦПР-50, 8-227) – 1487 руб.

Полная себестоимость равна себестоимости закупочной цены товара плюс издержки связанные с закупкой товара (транспортные расходы, складирование и т.д.) В ООО «Партнер» расходы по закупке товара составляют 3 %.

Полная себестоимость по товару 1:

$$7117,86 + 3\% = 7331,4 \text{ руб.}$$

Полная себестоимость по товару 2:

$$504,7 + 3\% = 519,8 \text{ руб.}$$

Полная себестоимость по товару 3:

$$1487 + 3\% = 1531,6 \text{ руб.}$$

Реализация товаров в среднем за месяц составляет 1 штуку, поэтому имеются излишки в размере 167 514 руб. с учетом транспортных расходов. Т.е. организация заморозила свои средства в запасах.

Нужно реализовать эти запасы, применяя временные скидки, чтобы ускорить процесс продажи неликвидного товара и вырученные деньги направить на погашение кредиторской задолженности.

Продажная цена товаров в соответствие с прайсом ООО «Партнер» составляет:

- 1) товар 1 – 9490 руб.;
- 2) товар 2 – 765 руб.;
- 3) товар 3 – 1735 руб.

Зная наценку на товар, а она составляет в среднем 30% и посчитав полную себестоимость товара, плюсом учитываем условные потери (инфляционные), исходя из этого, максимальная скидка на товар составит 25% от продажной цены.

Чтобы определиться с размером шагов рассчитываемых скидок, можно вооружиться уже накопленным по данному вопросу практическим опытом, провести опрос фактических и потенциальных клиентов и путем эмпирического снижения цены на товар выясняется чувствительность спроса на товар в зависимости от цены – эластичность спроса на каждый товар в отдельности.

Для расчета эластичности используем формулу

$$E^D_P = (\Delta Q/Q_d)/(\Delta P/P)$$

где $\Delta Q/Q_d$ – относительное изменение спроса;

$\Delta P/P$ – относительное изменение цены.

Рассчитаем шкалу снижения цены товара для повышения интереса потенциальных покупателей, затем под нее рассчитаем шкалу объемов продаваемой продукции (таблица 16). Мы видим, что по товару 1 спрос эластичность спроса по цене высокая.

Таблица 16 – Эластичность спроса на товар 1

Варианты	Скидка, %	Объем изменения спроса, %
1	5	19
2	10	54
3	15	85

Источник: отчет экономического отдела ООО «Партнер»

На основании эластичности спроса на товар с применением скидок, рассчитаем оптимальный вариант объема продаж (таблица 17).

Таблица 17 – Расчет шкалы скидок по товару 1

Показатель	Процент скидки		
	5	10	15
Выручка от реализации товаров без скидки, руб.	18980	47450	66430
Полная себестоимость реализованного товара, руб.	14662,8	36657	51319,8
Выручка от реализации товаров со скидкой, руб.	18031	42705	56465,5
Цена 1 п.м. без скидки по прайсу	9490	9490	9490
Полная себестоимость 1 п.м.	7331,4	7331,4	7331,4
Цена 1 п.м. со скидкой	9015,5	8541	8066,5
Потери от скидок, руб.	949	4745	9964,5
Количество реализованного товара, шт.	2	5	7
Дополнительная прибыль от продажи сверх нормативных запасов группы С, руб.	3368,2	6048	5145,7

Источник: рассчитано по данным складского учета ООО «Партнер»

Если применить скидку в размере 5 %, то организация не удовлетворит свои интересы ни в полученной прибыли, ни в объеме реализованного товара.

Если применить 15 % скидку, организация реализует весь товар, но прибыль будет невелика.

Т.е. по товару 1 (ЦПР-103, 2-650) организации рекомендовано применить скидку в размере 10 %, т.к. организация получит наибольшую прибыль, реализовав неликвидный товар не в полном объеме.

В таблице 18 представим шкалу эластичности спроса на товар 2.

Таблица 18 – Эластичность спроса на товар 2

Варианты	Скидка, %	Объем изменения выручки, %
1	5	40
2	10	77
3	15	95

Источник: отчет экономического отдела ООО «Партнер»

При скидке 5% Объем выручки изменится на 40%

Изменение выручки с 10 % скидкой к общему объему выручки без применения скидки составит 77 %.

Изменение выручки с применением 15 % скидкой составит 95 %.

Таким образом, можно сказать о высокой эластичности спроса по товару 2.

На основании эластичности спроса на товар с применением скидок, рассчитаем оптимальный вариант объема продаж (таблица 19).

Таблица 19 – Расчет шкалы скидок по товару 2

Показатель	Процент скидки		
	5	10	15
Выручка от реализации товаров без скидки, руб.	30600	53550	67320
Полная себестоимость реализованного товара, руб.	20792	36386	45742,4
Выручка от реализации товаров со скидкой, руб.	29070	48195	57222
Цена 1 п.м. без скидки по прайсу	765	765	765
Полная себестоимость 1 п.м.	519,8	519,8	519,8
Цена 1 п.м. со скидкой	726,75	688,5	650,25
Потери от скидок, руб.	1530	5355	10098
Количество реализованного товара, п.м.	40	70	88
Дополнительная прибыль от продажи сверх нормативных запасов группы С, руб.	8278	11809	11479,6

Источник: рассчитано по данным складского учета ООО «Партнер»

Таким образом, по товару 2 (ЦПР-31, 75-89) логично установить скидку в размере 10% и реализовать большую часть неликвидного товара с минимальными потерями от скидок и максимальной прибылью.

Аналогично рассчитываем эластичность спроса на товар 3 и шкалу скидок (таблица 20, таблица 21).

Таблица 20 – Эластичность спроса на товар 3

Варианты	Скидка, %	Объем изменения спроса, %
1	5	47,5
2	10	67,5
3	15	85

Источник: отчет экономического отдела ООО «Партнер»

При изменении цены на 5 % Объем спроса изменится на 47,5%, при изменении цены на 67,5 % объем спроса изменится на 67,5%, изменение спроса при скидке 15% составит 85%, что говорит о том, что спрос на товар 3 также обладает высоким уровнем эластичности.

В таблице 21 рассчитаем возможные варианты скидок и прогнозные финансовые результаты по товару 3.

Таблица 21 – Расчет шкалы скидок по товару 3

Показатель	Процент скидки		
	5	10	15
Выручка от реализации товаров без скидки, руб.	26025	60725	79810
Полная себестоимость реализованного товара, руб.	22974	53606	70453,6
Выручка от реализации товаров со скидкой, руб.	24723,75	54652,5	67838,5
Цена 1 п.м. без скидки по прайсу		1735	1735
Полная себестоимость 1 п.м.	1531,6	1531,6	1531,6
Цена 1 п.м. со скидкой	1648,25	1561,5	1474,75
Потери от скидок, руб.	1301,25	6072,5	11971,5
Количество реализованного товара, п.м.	15	35	46
Дополнительная прибыль от продажи сверх нормативных запасов группы С, руб.	1749,75	1046,5	-2615,1

Источник: отчет экономического отдела ООО «Партнер»

По товару 3 (ЦПР-50, 8-227) применив скидку 5 %, организация получит наибольшую прибыль но реализует незначительный объем продаж. Если же ввести 10 % скидку, то незначительна прибыль и не реализуется весь товар. Применение же скидки в размере 15% , конечно, привлекательно для покупателя, но несет предприятию убыток, так как потери от скидки больше чем прирост выручки.

Таким образом, при продаже товара 1 (ЦПР-103, 2-650) со скидкой 10% выручка составит 42705 рублей, товара 2 (ЦПР-31, 75-89) также со скидкой 10% – 48195 рублей, товара 3 (ЦПР-50, 8-227) со скидкой 5% – 24723,75 рублей.

В итоге, организация за счет применения временных скидок получит выручку в размере 115623,75 рублей, эти вырученные средства организация направит на погашение части кредиторской задолженности.

3.4 Расчет экономического эффекта от внедрения рекомендуемого мероприятия

После проведения данного мероприятия, сократив группу С, и тем самым, высвободив денежные средства, получим следующий экономический эффект, представленный в отчете о финансовых результатах (таблица 22).

Выручка от продажи товаров увеличится на 116 тыс. руб. и составит 19 560 тыс. руб. Себестоимость увеличится на 96 тыс. руб. и составит 1 3272 тыс. руб. Соответственно валовая прибыль будет равна 6 288 тыс. руб.

Получаем прибыль от продаж в размере 2 593 тыс. руб., вычитаем проценты к уплате и прочие расходы, получаем прибыль до налогообложения – 2 485 тыс. руб., из нее вычитаем налог на прибыль в размере 139 тыс. руб., в итоге получаем чистую прибыль 2 346 тыс. руб. (таблица 22).

Таблица 22 – Отчет о финансовых результатах (прогноз)

Наименование показателя	Код строки	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий	Отклонение	Темп прироста
Выручка	2110	19 444	19 560	116	0,6%
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	13 176	13 272	96	0,7%
Валовая прибыль	2100	6 268	6 288	20	0,3%
Комерческие расходы	2210	3 695	3 695	0	0,0%
Прибыль(убыток) от продаж	2200	2 573	2 593	20	0,8%
Проценты к уплате	2330	43	43	0	0,0%
Прочие расходы	2350	65	65	0	0,0%
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	2 465	2 485	20	0,8%
Текущий налог на прибыль	2410	138	139	1	0,7%
Чистая прибыль (убыток)	2400	2 327	2 346	19	0,8%

В балансе также отразим прогнозные изменения.

Представим изменения в активе баланса в таблице 23, а изменения в пассиве баланса в таблице 24.

Из баланса видим, что после реализации товаров группы С запасы снизились на 96 000 руб.

Вырученные от продажи денежные средства пойдут на погашение кредиторской задолженности поставщику.

Таблица 23 – Бухгалтерский баланс. Актив (прогноз)

АКТИВ	Код	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	0	0
Основные средства	1130	8	8
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0
Итого по разделу I.	1100	8	8
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	3 105	3 009
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	0	0
Дебиторская задолженность	1230	833	833
Финансовые вложения	1240	0	0

Окончание таблицы 23

АКТИВ	Код	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий
Денежные средства	1250	112	112
Прочие оборотные активы	1260	0	0
Итого по разделу II	1200	4 050	3 954
БАЛАНС	1600	4 058	3 962

Источник: рассчитано с использованием данных бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Таблица 24 – Бухгалтерский баланс. Пассив (прогноз)

ПАССИВ	Код	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 327	2 347
Итого по разделу III	1300	2 337	2 357
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	1410	338	338
Итого по разделу IV	1400	338	338
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	0	0
кредиторская задолженность	1520	1 383	1 267
Итого по разделу V	1500	1 383	1 267
БАЛАНС	1700	4 058	3962

Источник: рассчитано с использованием данных бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Нераспределенная прибыль после применения мероприятий повысится на 20 000 руб. и составит 2 347 000 руб. Кредиторская задолженность снизится на 116 000 руб. и составит 1 267 000 руб.

Таким образом сокращение запасов группы С путем применения временной скидки в отношении неликвидных групп товаров позволит получить ряд результатов, представленных в таблице 25.

Таблица 25 – Результаты мероприятия

Мероприятия	Результат, руб.
1. Сокращение группы С	Снижение запасов – 96 000
2. Снижение кредиторской задолженности	Сокращение кредиторской задолженности – 116 000
Итого экономический эффект:	Рост чистой прибыли на 20 000

Проведем экспресс-анализ финансового состояния предприятия после проведения мероприятия по ликвидации излишков запасов группы С.

Рассчитаем относительные показатели финансовой устойчивости. Результаты расчетов представим в таблице 26

Таблица 26 – Прогнозные показатели финансовой устойчивости

Показатели	На 31.12.15 г.	Прогноз
1. Имущество предприятия	4 058	3962
2. Реальный собственный капитал	2 337	2357
3. Заемные средства всего:	1 721	1605
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	338	338
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0	0
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	1 383	1267
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	8	8
5. Наличие собственных оборотных средств	2 329	2 349
6. Запасы с НДС	3 105	3 009
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	945	945
8. Коэффициент автономии	0,58	0,595
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,996	0,997
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,75	0,78
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,74	0,68
12. Коэффициент кредиторской задолженности	0,80	0,79
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,66	0,68

Источник: рассчитано с использованием данных бухгалтерской отчетности ООО «Партнер»

Из таблицы следует, что имеет место положительная динамика по всем относительным показателям.

В частности вырос коэффициент автономии, коэффициент маневренности собственного капитала, также вырос показатель обеспеченности запасов собственными средствами.

Коэффициент банкротства также вырос, что говорит о низкой вероятности банкротства.

Снижается коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, что оценивается положительно, так как свидетельствует об увеличении объема финансирования за счет собственных источников.

Снижается также коэффициент кредиторской задолженности, что говорит о ее погашении и, соответственно, снижении ее доли в общей сумме заемных средств.

На рисунке 15 представлена динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Партнер» при реализации предлагаемых мероприятий.

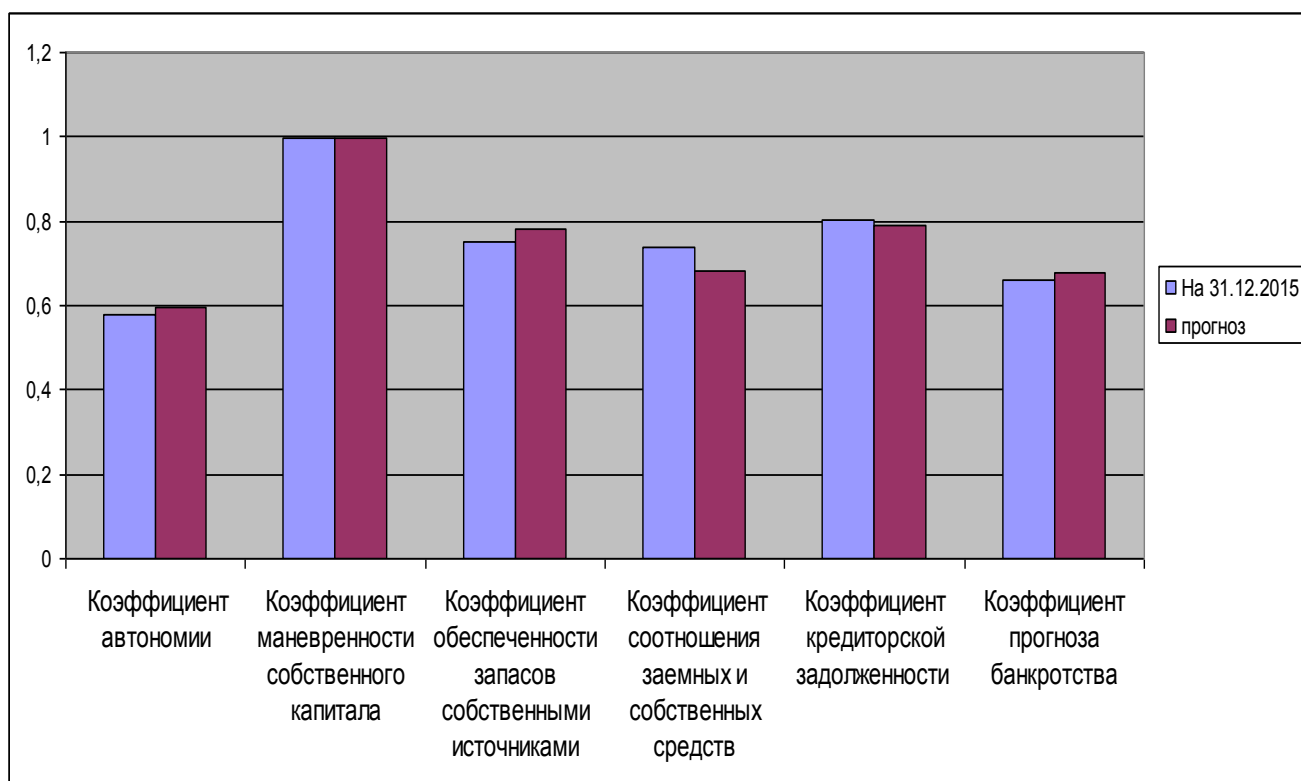


Рисунок 15 – Динамика показателей финансовой устойчивости

Рассчитаем показатели платежеспособности (таблица 27, рисунок 16)

Таблица 27 – Прогнозные показатели платежеспособности

Показатели	На 31.12.2015	Прогноз	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	0,08	0,09	0,2
Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	0,68	0,75	1
Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	2,93	3,12	2

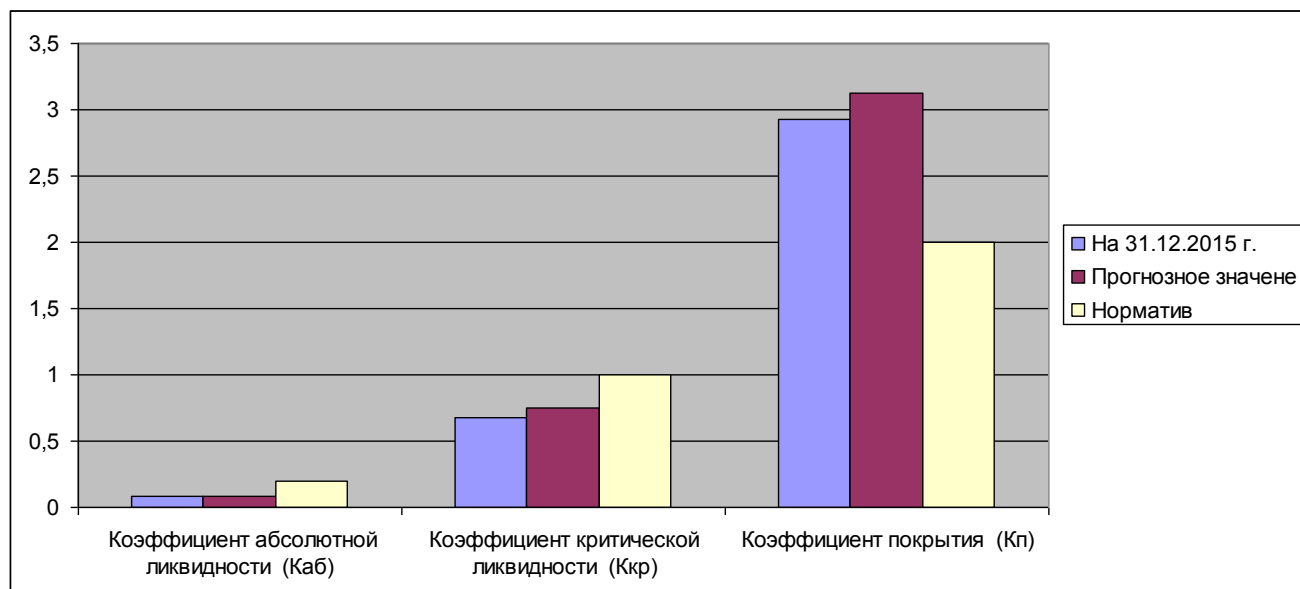


Рисунок 16 – Динамика показателей платежеспособности

И так, показатели платежеспособности также выросли, некоторые еще не достигли нормативного значения, но положительная тенденция уже просматривается.

Рассчитаем показатели деловой активности.

Показатели оборачиваемости характеризуют интенсивность использования запасов предприятия, кредиторской задолженности и деловую активность организации. Поэтому необходимо провести сравнительный анализ оборачиваемости запасов, кредиторской задолженности и дать оценку скорости оборачиваемости (таблица 28).

Таблица 28 – Сравнительный анализ оборачиваемости товаров с учетом мероприятия

Наименование показателя	Без учета мероприятия	С учетом мероприятия	Изменение, тыс. руб.
1. Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	19 444	19 560	116
2. Анализируемый период, дни	365	365	0
3. Среднегодовой остаток запасов, тыс. руб.	2 102	2 054	-48
4. Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	9,25	9,52	0
5. Средний срок оборота запасов, дней	39,4	38,4	-1

Предлагаемое в работе мероприятие по совершенствованию управления оборотными активами экономически целесообразно, что подтверждается ростом выручки, которую мы направим на погашение кредиторской задолженности. Так же, повысится оборачиваемость запасов, снизится средний срок оборота запасов.

В таблице 29 рассчитаем показатели оборачиваемости кредиторской задолженности.

Таблица 29 – Сравнительный анализ оборачиваемости кредиторской задолженности с учетом мероприятия

Наименование показателя	Без учета мероприятия	С учетом мероприятия	Изменение, тыс. руб.
1. Выручка от продажи товаров, тыс.руб.	19 444	19 560	116
2. Анализируемый период, дни	365	365	0
3. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1 383	1 267	-116
4. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	1 124	1 066	-58
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	17,3	18,3	1
6. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	21	20	-1

Таким образом, можно свидетельствовать о росте оборачиваемости и, как следствие, росте деловой активности предприятия.

Проведем анализ рентабельности (таблица 30).

Таблица 30 – Прогнозные показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	Прогноз
Прибыль от продаж	2 573	2593
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2 465	2485
Выручка от продаж, тыс. руб.	19 444	19560
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	3 218	3170
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1 815	1825
Рентабельность продаж, %	13,23	13,3
Рентабельность всего капитала, %	76,6	78,4
Рентабельность собственного капитала, %	128,21	136,2

Представим результаты графически на рисунке 17.

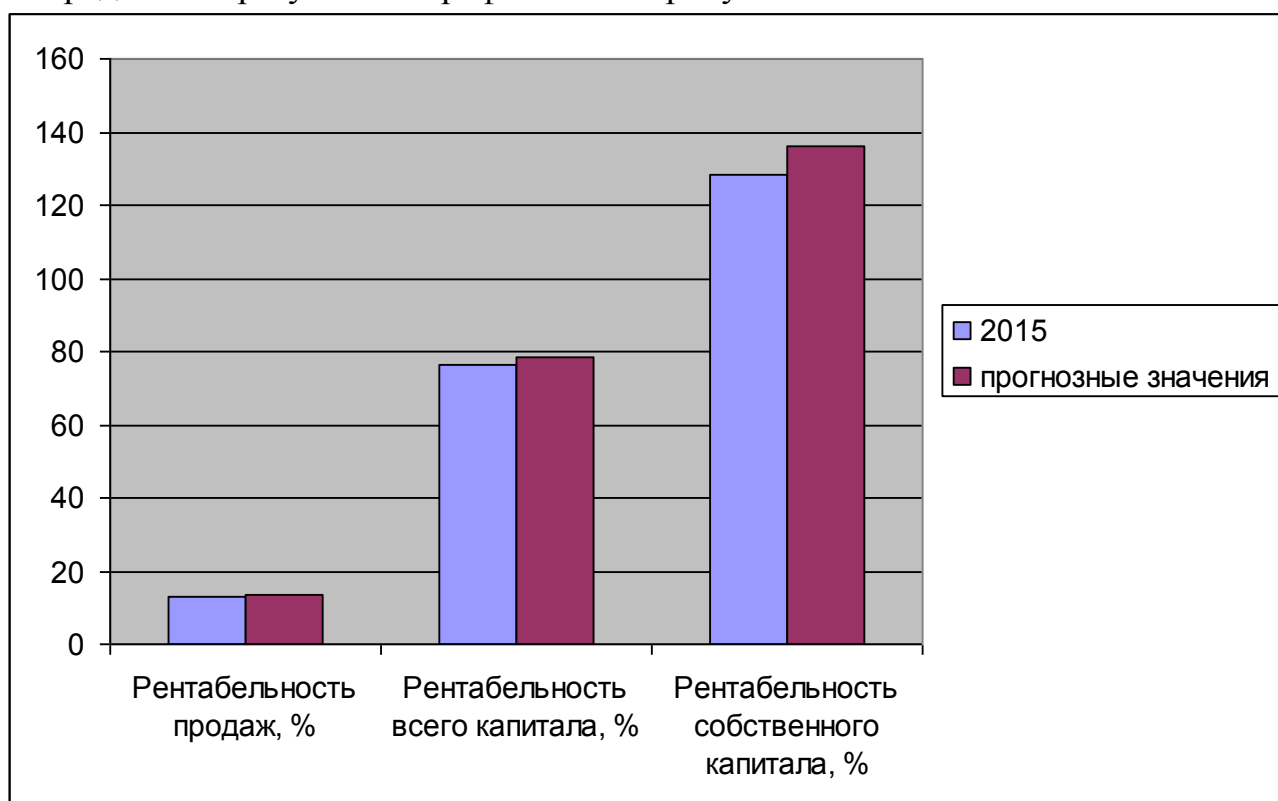


Рисунок 17 – Показатели рентабельности

Таким образом, реализация неликвидных запасов позволит повысить показатели, характеризующее финансовое состояние предприятия.

Выводы по главе 3

Основной задачей контролирующих систем является своевременное размещение заказов на пополнение запасов и вовлечение в хозяйственный оборот излишне сформированных их видов. Среди систем контроля за движением запасов наиболее широкое применение получила система ABC.

Проведенный ABC-анализ по позиции «Цепи приводные роликовые» показал, что 23 процента позиций ассортимента (группа А) дает 72 процентов товарооборота; 23 процента позиций ассортимента (группа В) дает 18 процентов товарооборота; 54 процентов позиций ассортимента (группа С) составляют 10 процентов товарооборота.

Анализ спроса и складских запасов группы С позволил выявить 3 позиции товаров, которые являются условными неликвидами за последний год.

В качестве мероприятия по снижению объема запасов рекомендовано введение временных скидок по неликвидным товарам.

Расчеты показали, что при продаже товара ЦПР-103, 2-650 со скидкой 10% выручка составит 42705 рублей, товара ЦПР-31, 75-89 также со скидкой 10% – 48195 рублей, товара ЦПР-50, 8-227 со скидкой 5% – 24723,75 рублей.

В итоге, организация за счет применения временных скидок получит выручку в размере 115623,75 рублей, эти вырученные средства организация направит на погашение части кредиторской задолженности. Себестоимость увеличится на 96 тыс. руб. и составит 1 3272 тыс. руб., соответственно, валовая прибыль будет равна 6 288 тыс. руб., прибыль от продаж составит 2 593 тыс. руб., прибыль до налогообложения – 2 485 тыс. руб., чистая прибыль составит 2 346 тыс. руб.

Анализ прогнозных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, показал положительную их динамику.

Показатели платежеспособности также выросли, некоторые еще не достигли нормативного значения, но положительная тенденция уже просматривается.

Расчеты показывают рост показателей оборачиваемости и рентабельности и, как следствие, рост деловой активности предприятия.

Таким образом, реализация неликвидных запасов позволит повысить показатели, характеризующее финансовое состояние предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое состояние – важнейшая характеристика предприятия, которая важна для руководства предприятия, так как позволяет принимать стратегические и тактические управленческие решения.

Исследовав теоретические аспекты анализа финансового состояния, в работе был проведен анализ ООО «Партнер»,

По результатам анализа можно сделать вывод, что финансовая ситуация в организации является неустойчивой.

В структуре активов организации преобладает доля оборотных средств. Удельный вес оборотных активов на 2015 год составил 99,80%. Прирост оборотных активов обусловлен увеличением материальных запасов – это говорит о том, что произошло «затоваривание».

Структурный анализ пассива свидетельствует, что прирост имущества организации за отчетный период был обеспечен в большей мере за счет прироста собственных средств, а именно за счет нераспределенной прибыли и немного за счет прироста долгосрочных и краткосрочных заемных источников.

В структуре пассива, а именно в краткосрочных обязательствах, возрастает кредиторская задолженность перед поставщиком. Поставщик ограничил организацию в кредиторской задолженности до 1 млн. руб. В нашем случае организация превысила лимит в размере 383 тыс. руб., если не погасить в ближайшие сроки кредиторскую задолженность, то организация понесет потери в размере штрафных санкций по условиям договора.

Прирост собственного капитала превышает его отвлечение, разница положительная 1 044 тыс. руб., т.е. сумма задолженности не превышает сумму собственных средств, значит, выполняется минимальное условие финансовой устойчивости организации.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости показал небольшой рост в 2015 году по сравнению с 2014, но имеет место снижение показателя обеспеченности материальных оборотных средств собственным капиталом.

Анализ платежеспособности и ликвидности показал, что наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Имеет место положительная динамика показателей, но значения не достигают нормативов.

Анализ показателей оборачиваемости показал, что наблюдается снижение оборачиваемости материальных оборотных средств, что свидетельствует о нерациональной политике управления запасами..

Прибыль до налогообложения за отчетный период повысилась по сравнению с предыдущим периодом на 1 106 тыс. руб. Источником формирования прибыли является прибыль от продаж, увеличение составило 1 126 тыс. руб. Сальдо прочие доходы и расходы влияет отрицательно и снижает прибыль до налогообложения. Повышение прибыли от продаж произошло в результате увеличения выручки от

продаж. Отрицательное влияние на прибыль оказал опережающий рост себестоимости продукции.

Имеет место снижение показателей рентабельности по всем направлениям.

Таким образом, для нормализации финансового состояния ООО «Партнер» необходимо сократить запасы, высвобожденные средства направить на погашение кредиторской задолженности.

Проведенный ABC-анализ по позиции «Цепи приводные роликовые» показал, что 23 процента позиций ассортимента (группа А) дает 72 процентов товарооборота; 23 процента позиций ассортимента (группа В) дает 18 процентов товарооборота; 54 процентов позиций ассортимента (группа С) составляют 10 процентов товарооборота.

Анализ спроса и складских запасов группы С позволил выявить 3 позиции товаров, которые являются условными неликвидами за последний год. В качестве мероприятия по снижению объема запасов рекомендовано введение временных скидок по неликвидным товарам. Расчеты показали, что при продаже товара ЦПР-103, 2-650 со скидкой 10% выручка составит 42705 рублей, товара ЦПР-31, 75-89 также со скидкой 10% – 48195 рублей, товара ЦПР-50, 8-227 со скидкой 5% – 24723,75 рублей.

В итоге, организация за счет применения временных скидок получит выручку в размере 115623,75 рублей, эти вырученные средства организация направит на погашение части кредиторской задолженности.

Анализ прогнозных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, платежеспособность, оборачиваемость и рентабельность показал положительную динамику.

Таким образом, реализация неликвидных запасов позволит повысить показатели, характеризующее финансовое состояние предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
2. Абрютин, М.С. Экономика предприятия: учебник / М.С. Абрютин. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 585 с.
3. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – М.: КноРус, 2013. – 432 с.
4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / П.П. Табурчак. – М.: Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 352 с.
5. Антонова, О.В. Управление кризисным состоянием организации / О.В. Антонова. – М.: Юнити, 2013. – 136 с.
6. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. – М.: КноРус, 2013. – 288 с.
7. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
8. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 206 с.
9. Банк, В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2015. – 158 с.
11. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 366 с.
- Богатко, А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А.Н. Богатко. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 203 с.
12. Варганов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: учеб. пособие / А.С. Варганов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
14. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: Предмет и методы. Моделирование ситуаций. Оценка управленческих решений: учебник для вузов / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
15. Гольдштейн, Г.Я. Стратегический менеджмент / Г.Я. Гольдштейн. – М.: АСТ, 2014. – 585 с.
16. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 334 с.
17. Дмитриенко, Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом / Г.А. Дмитриенко. – М.: АСТ, 2013. – 447 с.
18. Дуфала, В. Инструментарий для формирования стратегии предприятия / В. Дуфала // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – №1. – С. 11–16.
19. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 528 с.

20. Жилияков, Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учебное пособие / Д.И. Жилияков. – М.: КноРус, 2013. – 368 с.
21. Ибрагимова, Р.С. Стратегический менеджмент / Р.С. Ибрагимова. – Иваново: ИВГУ, 2014. – 473 с.
22. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Юнити, 2007. – 274 с.
23. Казакова, Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании / Н.А. Казакова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 240 с.
24. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
25. Качковский С. В. Содержание и задачи экономического планирования и анализа деятельности предприятия / С.В. Качковский // Экономист. – 2013. – №4. – С. 29–34.
26. Климова Н. В. Экономический анализ: теория, задачи, тесты, деловые игры: учеб.пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 282 с.
27. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2014. – 420 с.
28. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 859 с.
29. Лысенко, Денис Владимирович. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»: рек. УМО / Д. В. Лысенко. – М.: Инфра – М, 2014. – 320 с.
30. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: рек. МО РФ в качестве учеб. пособия для вузов по спец. «Бухучет, анализ и аудит»: рек УМЦ «Профессиональный учебник» в качестве учеб. пособия для вузов по спец. «Бухучет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / Н.П.Любушин. – 3-е изд, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 448 с.
31. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2013. – 217 с.
32. Мельник, В.М. Экономический анализ в аудите: учебное пособие / В.М. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 543 с.
33. Осадник В. Выбор стратегии с помощью аналитико-иерархического процесса / В. Осадник // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – №6. – С. 54–59.
34. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2013. – 466 с.
35. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: Юнити, 2014. – 407 с.
36. Практикум по теории управления: учеб.пособие / под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 263 с.

37. Раздорожный А.А. Охрана труда и производственная безопасность: учебник / А.А. Раздорожный. – М.: Изд-во «Экзамен», 2016. – 510 с.
38. Румянцева, Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 459 с.
39. Токарев, В.А. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы / В.А. Токарев // Русский менеджмент. – 2014. – №10. – С. 51–56.
40. Туленков, Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – №4. – С. 38–44.
41. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО Новое знание, 2015. – 686 с.
42. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 257 с.
43. Ткачук, М.И. Основы финансового менеджмента / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. – Минск: Интерпрессервис, 2013. – 414 с.
44. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
45. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): учеб.пособие для вузов / под ред. Э. И. Крылова, В. М. Власовой, И. В. Ивановой. – М.: Эксмо-пресс, 2013. – 496 с.
46. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2014. – 674 с.
47. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 639 с.
48. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2014. – 384 с.
49. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2015. – 331 с.
50. Шмаков, А.В. Экономический анализ права: учеб.пособие / А.В. Шмаков. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. – 320 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А
НОМЕНКЛАТУРА
ЦЕПИ ПРИВОДНЫЕ РОЛИКОВЫЕ ПР ОДНОРЯДНЫЕ

Приводные цепи ПР однорядные, двухрядные, трехрядные, четырехрядные. Цепи произведены по ГОСТ 13568-97. Цепи произведены по ТУ 23.2.05790417-014-01
Цепи произведены по ТУ 4173-004-98474340-2007 Цепи произведены по ТУ 3-39-94



• [Цепь приводная роликовая ПР-8-4,6](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки"

167 руб./п.м.



• [Цепь приводная роликовая ПР-9,525-9,1](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

133 руб./п.м.



•

[Цепь приводная роликовая ПР-12,7-10-1](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

82 руб./п.м.



•

[Цепь приводная роликовая ПР-12,7-18,2](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

133 руб./п.м.



•

[Цепь приводная роликовая ПР-12,7-18,2-1](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

133 руб./п.м.



•

[Цепь приводная роликовая ПР-12,7-9](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

120 руб./п.м.



•

[Цепь приводная роликовая ПР-15,875-23](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

189 руб./п.м.



•

[Цепь приводная роликовая ПР-15,875-23-1](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

189 руб./п.м.



• [Цепь приводная роликовая ПР-19,05-31,8](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

271 руб./п.м.



• [Цепь приводная роликовая ПР-25,4-60](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

455 руб./п.м.



• [Цепь приводная роликовая ПР-31,75-89](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

765 руб./п.м.



[Цепь приводная роликовая ПР-35-50 ТУ](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

460 руб./п.м.



[Цепь приводная роликовая ПР-38,1-127](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

1 040 руб./п.м.



[Цепь приводная роликовая ПР-44,45-172,4](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

1 375 руб./п.м.



[Цепь приводная роликовая ПР-50,8-227](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

1 735 руб./п.м.



[Цепь приводная роликовая ПР-63,5-354](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

3 455 руб./п.м.



[Цепь приводная роликовая ПР-103,2-650](#)

Цепи приводные роликовые ПР по ГОСТ 13568-97. с пластиной в виде "восьмерки" всегда на складе в Екатеринбурге.

9 700 руб./п.м.
