

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
«___»_____ 2018 г.

Оценка финансового состояния предприятия и разработка мер по повышению
эффективности его деятельности

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2018.1349.ВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент кафедры
_____ Т.А. Петренко
«___»_____ 2018 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ–503
_____ И.В. Цветков
«___»_____ 2018 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ Е.Ю. Куркина
«___»_____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Цветков И.В. Оценка финансового состояния предприятия и разработка мер по повышению эффективности его деятельности. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-503, 94 с., 4 ил., 37 табл., библиогр. список – 49 наим.

Цель выпускной квалификационной – разработать комплекс мер, направленных на улучшение финансового состояния анализируемого предприятия с использованием данных, полученных в результате анализ и оценки его деловых финансов.

В выпускной работе представлена общая характеристика деятельности предприятия ООО «Крепезные технологии Квадра». Проводится комплексный анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта, оцениваются перспективные позиции финансового развития, что позволяет выделить целый ряд негативных и позитивных тенденций, представляющих реальную угрозу деятельности предприятия уже в ближайшей перспективе.

В третьей главе разработаны рекомендации по улучшению финансово-хозяйственной деятельности объекта и проведена оценка их экономической эффективности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Понятие, сущность, принципы и задачи финансового анализа.....	10
1.2 Бухгалтерская отчетность предприятия как информационная база финансового анализа.....	16
1.3 Методические аспекты анализа и оценки финансового состояния предприятия: обзор отечественной и западной литературы.....	20
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КРЕПЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КВАДРА»	
2.1 Содержательная характеристика деятельности ООО «Крепежные технологии Квадра».....	36
2.2 Оценка и анализ балансовых стоимостных показателей и финансовых результатов деятельности предприятия.....	40
2.3 Оценка ликвидности активов (баланса), платежеспособности и финансовой устойчивости объекта.....	44
2.4 Оценка эффективности работы предприятия: показатели оборачиваемости и рентабельности деятельности.....	60
3 РАЗРАБОТКА И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КРЕПЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КВАДРА»	
3.1 Перспективные меры по сокращению дебиторской задолженности фирмы.	68
3.2 Управление сортаментом продукции предприятия ООО «Квадра» в целях улучшения основных финансовых показателей его деятельности.....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	90

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обуславливается следующими основными факторами. Во – первых, обеспечение эффективного функционирования предприятий требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать.

Во – вторых, только научный подход, знание и изучение всех факторов, определяющих политику, служат гарантией тому, что ее относительная самостоятельность не перерастет в независимость от объективных экономических отношений.

Опыт показывает, что отрыв финансовой политики от экономики оборачивается серьезными экономическими трудностями, неизбежно сдерживает реализацию возможностей, заложенных в последней. Научный подход к выработке финансовых решений предполагает их соответствия закономерностям общественного развития, постоянный учет выводов финансовой теории. Нарушение этого важнейшего требования приводит к большим потерям в народном хозяйстве.

В – третьих, анализ является первым этапом планирования и прогнозирования деятельности на перспективу. Современные методики финансового анализа все активнее начинают применяться менеджерами крупных и средних предприятий для внутреннего анализа. Это позволяет своевременно определить факторы, обусловившие успехи и неудачи в прошедший период, выявлять резервы, быть конкурентоспособными, соответствовать современным требованиям в глазах контролирующих органов и партнеров.

В – четвертых, овладение современными методами анализа необходимо для привлечения средств, получения кредитов. Потенциальный инвестор вкладывает средства на основе оценки бизнеса, его риска и доходности по определенным параметрам, которые и предстоит изучить, чтобы разговаривать с инвестором на одном языке.

Объектом исследования служит торговое предприятие ООО «Крепежные технологии Квадра», занимающееся реализацией строительными запасными частями.

Предметом данной работы является финансовое состояние предприятия ООО «Крепежные технологии Квадра» за период 2015-2017гг.

Цель выпускной квалификационной – разработать комплекс мер, направленных на улучшение финансового состояния анализируемого предприятия с использованием данных, полученных в результате анализ и оценки его деловых финансов.

Исходя из поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- 1) Изучить теоретические и методические основы анализа и оценки финансово – хозяйственной деятельности предприятия;
- 2) Провести диагностику финансового состояния анализируемого субъекта с использованием стандартных показателей;
- 3) Выявить присущие данному предприятию проблемы, оказывающие непосредственное влияние на его финансовое состояние;
- 4) Экономически обосновать целесообразность реализации предложенных в работе тактических мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности объекта.

При написании выпускной работы были использованы действующая нормативно – правовая база, научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых по финансово - экономическому профилю, периодические издания последних лет, методические разработки кафедры ФДОиК ВШЭУ ЮУрГУ, а также финансовая отчетность предприятия ООО «Крепежные технологии Квадра» за период с 2015г. по 2017г.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении изложена актуальность, теоретическая и практическая значимость выбранной темы, определена цель и поставлены задачи для ее осуществления, перечислены материалы, на основе которых выполнена дипломная работа.

В первой главе рассмотрены теоретические и методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, информационная база, а также методические аспекты оценки финансового состояния.

Во второй главе освещена общая характеристика предприятия ООО «Квадра». Проводится комплексный анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта, оцениваются перспективные позиции финансового развития, что позволяет выделить целый ряд негативных и позитивных тенденций, представляющих реальную угрозу деятельности предприятия уже в ближайшей перспективе.

В третьей главе разработаны мероприятия, направленные на совершенствование финансового состояния анализируемого предприятия. Предлагается наиболее оптимальная платежная дисциплина для изучаемого объекта. Кроме того, предложены способы эффективного управления сортаментом продукции.

В заключение представлена квинтэссенция основных аналитических позиций выпускной работы. Отражены основные научные результаты, конкретный личный вклад дипломника в разработку проблем, выносимых на защиту.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность, принципы и задачи финансового анализа

Финансовый анализ, как стадия управления на предприятии является основополагающей для продолжения ведения деятельности любой организации. В финансовой деятельности предприятия анализ имеет важное значение: с его помощью делаются выводы о целесообразности, эффективности тех или иных финансовых решений. Результаты анализа всегда составляют значительную часть информационного обеспечения финансовых менеджеров и руководителей отделов [15]. Аналитическая работа – одна из основных информационных систем предприятия.

Наиболее важным элементом, как экономического анализа, так и успешных взаимоотношений с контрагентами и всей системой финансово-кредитных отношений является анализ финансового состояния. Посредством данного анализа происходит раздробление финансовой отчетности предприятия на доли, которые в последующем разбираются в детальном представлении.

Предмет финансового анализа – финансовое состояние предприятия, позволяющее оценить текущее финансовое состояние и изменения, которые происходят в финансовых показателях предприятия.

В результате можно сделать вывод о том, что базой любого финансового анализа является финансовая отчетность, которая формируется посредством бухгалтерского и управленческого учетов. Основной целью финансового анализа является оперативное обнаружение, а также исправление проблем, связанных с финансовой деятельностью, на выходе получают оптимизацию издержек, выявление резервов, прогнозные модели, которые в последующем используют для общего оздоровления финансовой деятельности предприятия.

Автор многих работ по анализу финансового состояния Селезнева Н.Н. утверждает, что основной целью финансового анализа является получение

максимального количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами [10].

Финансовый анализ включает вопросы анализа финансового положения, прибыли, реализации продукции и ее себестоимости. Включение именно такого круга вопросов обосновано тем, что решающее влияние на финансовое положение предприятия оказывает прибыль, основными же факторами ее формирования являются объем реализованной продукции, себестоимости и цена [12].

Данные показатели и коэффициенты являются взаимозависимыми, поэтому от объективности оценки одного показателя зависит общий результат в комплексном изучении структуры финансового состояния организации.

Далее рассмотрим подходы, к которым придерживаются российские специалисты по дисциплине анализа финансовой деятельности на основе финансовой отчетности предприятия.

Ковалев представляет анализ финансовой отчетности в виде двухмодульной схемы, состоящей из экспресс-анализа финансовой отчетности и ее углубленного анализа [6].

Первый раздел анализа направлен на общий обзор структуры финансового положения рассматриваемого (процедура выполнения анализа воспроизводит этапы экспресс-анализа). В данный раздел входят:

1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности;
2. Оценка «больных» статей отчетности.

Далее во втором разделе происходит оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования, данный этап включает:

1. Оценку имущественного потенциала (построение аналитического баланса, его вертикальный и горизонтальный анализ, анализ качественных сдвигов в имущественном потенциале);

2. Оценку финансового потенциала (ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости);

В заключительной – третьей части, производят оценку и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Это решается путем:

1. Оценки эффективности текущей деятельности (деловой активности);
2. Анализа прибыли и рентабельности;
3. Оценки положения на рынке ценных бумаг.

О.В. Ефимова и М.В. Мельник выделяют в процессе анализа финансовой отчетности два этапа: экспресс-анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее детализированный анализ [12]. Данная методика схожа с мнением Ковалева по проведению финансового анализа, но имеет некоторые изменения, которые стоит учитывать.

Экспресс-анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности заключается в наглядной и простой оценке имущественного состояния и эффективности развития хозяйствующего субъекта и выполняется в три этапа:

- 1) подготовительный этап (предполагает визуальную и простейшую счетную проверку отчетности по формальным признакам и по существу);
- 2) предварительный обзор бухгалтерской отчетности (сводится к ознакомлению с пояснительной запиской);
- 3) экономическое чтение и анализ отчетности (позволяют дать обобщенную оценку результатов хозяйственной деятельности организации и ее финансового состояния).

Детализированный анализ бухгалтерской/ управленческой отчетности имеет своей целью подробную характеристику имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем году (периоде), а также возможностей развития на перспективу [38]. В общем представлении в его структуре можно выделить три раздела, отвечающие за важные этапы в построении анализа.

Первый раздел посвящен предварительному рассмотрению состояния деятельности на рассматриваемом предприятии, он содержит этапы, которые отвечают за следующие операции:

- составление общей характеристики финансового положения на предприятии;
- на основе данной характеристики выявляются наиболее неустойчивые и негативные тенденции на основании статей финансовой отчетности, которые подрывают благоприятный ход событий в компании.

Далее во втором разделе проводится анализ на основании, которого дают предварительную оценку имеющимся резервам по оптимизации работы на предприятии. Оценка состоит из двух базисных оценок на основании анализов:

- производится аналитический анализ, который состоит из совмещения вертикального и горизонтального анализов в одной общей таблице;
- производится анализ основных коэффициентов финансового положения компании, таких как: показатели ликвидности и платежеспособности, банкротства, оборачиваемости, устойчивости и др.

В заключительном разделе производят окончательный анализ, который отвечает за основные показатели деятельности фирмы, такие как доходы и расходы. Данная оценка выполняется исходя из анализа доходов и расходов, анализа прибыли и рентабельности и других видов анализа.

Как видно из структуры методологии проведения финансового анализа по О.В. Ефимовой и М.В. Мельнику имеет более расширенный набор инструментов, посредством которого можно получить более детализированный итоговой отчет.

Авторы Н.Н. Илышева и С.И. Крылов рассматривают анализ финансовой отчетности как процесс, который состоит из четырех взаимосвязанных этапов:

- предварительный анализ;
- углубленный анализ;
- обобщение результатов анализа;
- прогнозирование [13].

Предварительный анализ (его также именуют, как экспресс-анализ) финансовой отчетности помогает в кратчайшие сроки выполнить не только сами работы по его выполнению, но и оперативно и наглядно представить оценку по выполненному анализу. Данный этап содержит следующие три процедуры:

1) подготовка – эта процедура отвечает за проверку расчетов, связанных с составлением финансовой отчетности организации, а также их правильной взаимосвязанности и группировки, в результате чего получается удобная форма, которая отправляется к следующей процедуре;

2) обзор – эта процедура посвящена ознакомлению с формами финансовой отчетности, а также аудиторскими заключениями и пояснительными записками, связанными с ней, дается представление основных внешних рисков для предприятия;

3) расчет и анализ – данные взаимосвязанные процедуры являются наиболее главными среди всех, так как на основании правильного и объективного расчета и анализа выполняется характеристика текущей финансовой деятельности компании.

Углубленный анализ финансовой отчетности ставит перед собой задачу в создании наиболее подробной характеристике финансового положения организации за представленный период с детализированным отчетом по финансовым результатам. Также в данном типе анализа производится прогнозная модель с перспективами организации на планируемый период, в которой учитываются риски и управленческие решения, выявленные в предыдущих главах анализа [14].

Все рассмотренные методики, которые были составлены российскими авторами финансового анализа, основаны на источниках данных, которые формируются в финансовой отчетности – это формы финансовой отчетности предприятия, каждой из фирм соответствует свой вид финансового анализа:

- анализа бухгалтерского баланса;
- анализа отчета о финансовых результатах;

- анализа пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- анализа отчета об изменениях капитала;
- анализа отчета о движении денежных средств;
- комплексной оценки финансового состояния организации по данным ее финансовой отчетности.

На основании данных видов анализа производится комплексное обобщение, которое включает результаты каждого из анализов и построение на основании результатов вывода, который в будущем служит ориентиром для разработки мероприятий по улучшению и совершенствованию финансового состояния в компании [27].

В каждом из этапов проведения анализа финансового состояния предприятия выполняется разработка решений важны задач, к которым можно отнести следующие:

1. Выявление основных показателей, которые служат ориентиром в составлении анализа на рассматриваемы отчетный год;
2. Повышение научно-экономической обоснованности планов и нормативов;
3. Объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;
4. Определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
5. Прогнозирование результатов деятельности;
6. Подготовка аналитической информации для отбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов [9].

Для того, чтобы предприятие преуспевало в условиях современного рынка, необходимо требовать от менеджмента объективной оценки финансового состояния организации, а также рациональных мер по борьбе с «проблемными»

статьями бухгалтерской и управленческой отчетностей. Данные задачи с успехом решаются путем выбора наиболее приемлемой методики работы по анализу финансового состояния, внедрения ее в бизнес-процессы компании, а также правильное соблюдение выбранной методики на практике.

1.2 Бухгалтерская отчетность предприятия как информационная база финансового анализа

Финансовая отчетность организации состоит из бухгалтерской и управленческих отчетностей, которые служат разным целям. Первая формируется, как правило, для налоговых органов, вторая – для внутреннего пользования. Финансовая отчетность компании является главным источником данных, которые отражают результаты финансовой деятельности организации. Правильное и объективное рассмотрение финансовой отчетности помогает понять причины текущего положения компании, ее слабые и сильные стороны. На основании таких данных можно наметить путь, который позволит предприятию совершенствовать свою деятельность. Как правило, финансовый анализ основывается на внутренней (управленческой) отчетности и интересен в первую очередь собственникам фирмы, а также инвесторам [33].

Согласно Приказу Минфина РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности», применяются следующие формы финансовой отчетности:

- бухгалтерский баланс (форма-1);
- отчет о финансовых результатах (форма-2);
- отчет о движении капитала (форма-3);
- отчет о движении денежных средств (форма-4);
- отчет о целевом использовании средств;
- пояснения к формам отчетности [1].

Годовая бухгалтерская отчетность дает представление о финансово-хозяйственной деятельности предприятия и является точкой отсчета для

составления годового финансового плана. Трансформация бухгалтерской отчетности в финансовую отчетность происходит в результате проведения корректировок в бухгалтерской отчетности, в соответствии с целями финансового анализа предприятия. Необходимо отметить, что в отечественной практике финансового анализа используются аналитические формы бухгалтерской отчетности. Чтение финансовой отчетности в контексте финансового менеджмента означает чтение форм бухгалтерской отчетности и принятие пользователями отчетности обоснованных управленческих решений [15].

Финансовая отчетность организации удовлетворяет интересы таких внешних пользователей, как:

- акционеры, кредиторы, покупатели и поставщики, определяющие уровень надежности деловых контрактов с предприятием;

- государство в лице налоговых органов в целях изучения отчетности предприятия и проведение проверки выполнения налогоплательщиком обязательств перед бюджетом и разработки гибкой политики в сфере налогообложения;

- аудиторские службы, осуществляющие проверку на предмет соответствия данных отчетности правилам с целью защиты потенциальных инвесторов [9].

В список главных внутренних пользователей входят менеджеры и управленцы компании, чьи интересы направлены на следующие задачи:

- оценка возможных решений в плане инвестирования, а также их инвестиционная привлекательность;

- оценка потребности организации в денежных ресурсах;

- составление политики в правильном расчете дивидендов;

- планирование и прогнозирование будущих показателей финансового состояния предприятия;

- принятие решений по слиянию или приобретению компаний схожих направлений хозяйственной деятельности [36].

Наглядная, объективная и правильная информация, которая содержится в финансовой отчетности и ее формах помогают грамотному принятию решений на всех этапах деятельности компании [18].

Данные факторы характеризуются следующими положениями:

1) финансовая отчетность предприятия должна давать наиболее подробное понимание о финансовом положении организации, а также ее финансовых результатах деятельности и обо всех изменениях, связанных с ее финансовым положением. Принцип полноты гарантируется за счет единых форм бухгалтерской отчетности;

2) в финансовой отчетности отражаются наиболее важные показатели, так как ее раскрытие влияет на управленческие решения потенциальных пользователей данной информации. Существенность показателей финансовой отчетности определяется общим числом качественных и количественных факторов;

3) информация, которая предоставляется в финансовой отчетности должна помогать всесторонней оценке прошлых, настоящих и будущих событий и принятию решений пользователями данной информации. Уместность информации формируется характером и спецификой хозяйственной деятельности организации;

4) фактор понятности информации, раскрываемой в финансовой отчетности, предполагает ясное изложение информации о финансовом состоянии и деятельности в хозяйствующем субъекте;

5) своевременность финансовой отчетности охватывает такие понятия, как правильное составление и оперативное представление данных отчетности потенциальным пользователям информации, также, в соответствии со сроками, которые устанавливаются законодательством страны;

6) фактор правдивости финансовой отчетности представляет собой обеспечение точных показаний и процедур для оценки и учета представляемой информации. Также данный фактор отвечает за отсутствие существенных ошибок и отклонений в финансовой отчетности. Правдивость информации основывается

на документальном подтверждении, которое подразумевает формирование аудиторского заключения, подтверждающего достоверность и правдивость информации в представленной финансовой отчетности [15];

7) под фактором применимости отчетности для целей прогнозирования подразумевается то, что информация в финансовой отчетности должна указывать на те управленческие решения, которые соответствуют выбранной цели деятельности компании. В данном случае понимается, что показатели отчетности должны полно отражать при проведении анализа все отрицательные моменты предприятия и существенные факторы, неблагоприятно влияющие на финансовое положение организации в целях определения управленческих решений и выработки стратегии по укреплению его финансового состояния;

8) последний фактор финансовой отчетности – осмотрительность, предполагает то, что при формировании отчетности необходимо основываться на определенной степени осторожности в процессе формирования профессиональных суждений в условиях неопределенности, так чтобы активы и доходы компании не были завышены, а обязательства и расходы занижены [15].

При раскрытии информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности, данные факторы должны быть учтены. Соблюдение всех данных требований, способствует признания отчетности как основного источника проведения финансового анализа организации. Это способствует, прежде всего, установлению и выявлению основных негативных факторов, отрицательно влияющих на финансовое положение и результаты деятельности организации. В совокупности данные факторы, по которым потенциальный пользователь отчетности признает ее как основной источник финансового анализа, является то, что такая отчетность обладает прозрачностью. Именно за счет прозрачности отчетности, результаты проведенного анализа полно и достоверно раскрывают картину финансового положения организации, способствующие правильному принятию управленческих решений в целях укрепления финансового положения предприятия [9].

1.3 Методические аспекты анализа и оценки финансового состояния предприятия: обзор отечественной и западной литературы

Проведение анализа финансового состояния с применением методологий международных специалистов будет в большинстве случаев более точным и информативным, если его сравнивать с анализом, который проводится на основании российских методологий бухгалтерского учета, однако, результаты, которые получают на основании международной практики часто дает неточные результаты. Применение иностранных методологий финансового анализа, который базируется на зарубежной финансовой отчетности, сложно адаптировать под российскую практику, так как значения финансовых показателей зачастую сильно разнятся в зависимости от функциональной валюты, методологий учетной политики организации, а также налоговых изменений, который претерпевают и те, и другие страны [38].

Принятие управленческих решений базировалось в основном на практику западной школы финансового анализа и такой влияние начало складываться в эпоху возникновения рынка и рыночных отношений в российском государстве. Так в кругу наиболее популярных и цитируемых зарубежных авторов анализа финансового состояния можно назвать Фулмера, Альтмана, Бивера, Лего, Спрингейта, Таффлера, а также В. Беренса и П. Хавранека [26]. Однако со временем применение данных методик финансового анализа показало, что их использование на основе российской базы финансовой отчетности, приводит к частым неверным результатам – данная тенденция связана очень разными законодательными системами, экономическими моделями, а также других компонентах, на которых базируется финансовая отчетность предприятий.

Финансовый анализ на базе международной отчетности несомненно является более подробным и информативным, но в результате получается неверная оценка. Обычные подходы анализа финансовой отчетности часто предоставляют неточную информацию – это связано с тем, что многие российские компании

часто в работе над отчетностью допускают ее изменение в пользу уменьшения налоговой нагрузки или других целей [7].

Так, например, организация готовит различные отчетности – для зарубежных банковских структур согласно международным стандартам ведения отчетности и для налоговых органов России, которые опираются на российские стандарты.

В результате таких формирований финансовых отчетностей следует готовить их не на основании каких-то одних стандартов работы, а основываясь на тех стандартах, которые присущие отдельно взятой стране [41].

Для соответствия данному правилу необходимо придерживаться следующему набору признаков:

1. Оценка качества применения принципов признания, раскрытия и измерения при подготовке отчетности;
2. Сравнительные процедуры, основанные на анализе отдельных примечаний к отчетности;
3. Сравнительный анализ отчетности по международным и национальным стандартам;
4. Анализ методологии и технологических аспектов подготовки отчетности;
5. Анализ обоснованности выбора функциональной валюты учета.

Проведение анализа финансового состояния организации в соответствии с вышеперечисленными признаками будет способствовать правильному обнаружению проблем внутреннего контроля на предприятии, а также выявлению рисков, которые связаны с тратой денежных ресурсов, независимо от целей.

Следует детально рассмотреть данные аналитические инструменты, которые также, как и отчетность соответствуют трем принципам:

- признание;
- раскрытие;
- измерение [17].

Первый аналитический инструмент - оценка качества применения информации, помогает найти решения на следующие задачи:

1. Подсчитать необходимое количество и обозначить структуру информативных данных;
2. Обнаружить возможные различия, которые существуют между отечественными и зарубежными подходами построения финансовой отчетности;
3. Измерить возможные изменения в учетных политиках, которые в будущем помешают провести достоверную оценку финансового состояния организации;
4. Найти величину, которая отражает выбранную функциональную валюту учета на предприятии.

Понимание и правильное применение принципов признания, раскрытия и измерения влияет на финансово-хозяйственные показатели деятельности организации, так как одинаковые события возможно истолковать, а далее отразить в финансовой отчетности в различных вариациях, что безусловно повлияет на управленческие решения отдельных пользователей финансовой отчетности. Таким образом, при проведении анализа отчетности необходимо помнить о том, что применение вышеперечисленных принципов по-разному скажется на будущей тактике и стратегии организации в плане управления хозяйственной деятельностью [13].

Основной задачей финансового аналитика сделать финансовый анализ с одновременным обнаружением важных статей, которые не учитываются при составлении финансовой отчетности в соответствии со стандартами МСФО, который в последующем можно будет использовать в разрезе отечественной практики ведения бухгалтерского учета.

Оценка и измерение количественных показателей также является одним из важных вопросов соотношения российской и зарубежной практик, так как, например, оценка обязательств в зависимости от методологии учета сильно разнится, что повлияет на окончательные расчеты финансовых показателей организации.

В бухгалтерской отчетности, созданной в соответствии с международными стандартами, разрабатывается примечание к учетной политике, где отражаются

допущения, которые применялись в построении отчетности, к данным допущениям чаще всего относят следующие статьи:

1. Обесценение активов;
2. Оценка обязательств по восстановлению окружающей среды;
3. Условные активы и обязательства;
4. Нематериальные активы, идентифицированные при приобретении бизнеса, и другие статьи.

Большинство из перечня данных статей признается в суммах, исходя из дисконтированной оценки будущих денежных потоков. Ряд статей, например какие-либо резервы на судебные иски, признается, исходя из субъективной оценки менеджментом вероятности риска наступления негативных событий [18].

Все указанные статьи влияют на финансовые коэффициенты при оценке бизнеса компании аналитиками: коэффициенты оборачиваемости; коэффициенты финансовой устойчивости и другие [16].

Так как в оценке данных показателей в существенной мере присутствует субъективный фактор, можно говорить о манипулировании этими показателями.

Между национальными и международными стандартами учета существуют мнимые и явные различия. Мнимые различия исключаются путем разработки единой для всех учетной политики. К их числу относятся методика расчета резерва по сомнительным долгам или технология амортизации основных средств. Явные различия нельзя устранить таким способом, например признание в учете лизингополучателя основных средств, которые по условию договора находятся на балансе лизингодателя.

Пристального рассмотрения заслуживают внеоборотные активы в международной отчетности и их сравнение с отчетностью по национальным стандартам. В МСФО часто бывают отражены основные средства или нематериальные активы, которых нет в российском учете. Чаще всего это активы, не принадлежащие компании на правах собственности, или же нематериальные активы, появившиеся в результате приобретения компаний. Выявление подобных

объектов учета позволяет лучше понять принцип функционирования предприятия [10].

Таблица 1 – Финансовые коэффициенты на разных стадиях развития компании

Этапы развития предприятия	Процессы, осуществляемые на предприятии	Наиболее важные показатели финансового анализа
Этап начала работы компании – малое предприятие	Создание стратегии, по которой будет развиваться компания, руководством	Показатели ликвидности и платежеспособности. Показатели, отражающие эффективность использования оборотного капитала. Анализ показателей, отражающих эффективность систем финансового стимулирования
Развитие компании до размеров среднего бизнеса	Выделение отдельных групп управления с центрами ответственности. Создание бюджетов отдельных подразделений	Показатели рентабельности, эффективности использования и ресурсов, приростной производительности инвестиций. Показатели деловой активности. Внутренний анализ исполнения бюджетов
Выход организации на международные рынки капитала	Создание привлекательных условий для инвестирования в компанию.	Показатели кредитоспособности, оценки эффективности стоимости и структуры капитала. Подробный сравнительный анализ разных моделей финансирования
Последующие стадии развития компании	Стратегическое планирование и прогнозирование. Создание стандартов управления в каждом бизнес-процессе	Гибкий и системный подход к оценке финансового состояния. Разработка специфических систем коэффициентов и сбалансированных показателей

Международные стандарты предоставлю организациям свободный выбор функциональной валюты финансового учета, что снимает ограничение на использование такой валюты, как российский рубль [16].

Перечень инструментов и методов финансового анализа состояния меняется на каждом из этапов развития организации, то есть каждому этапу свойственен

свой набор методов и инструментов, который помогает правильно оценить и проанализировать финансовую деятельность. Это главным образом объясняется тем, что в различных периодах развития компании обычно используются разные методы привлечения капитала и управления финансами, следовательно, меняются и риски, с которыми сталкивается компания. Поэтому значение различных отдельно взятых финансовых коэффициентов при оценке финансового состояния предприятия также неодинаково в разных фазах развития предприятия.

В таблице 1 также представлен перечень тех инструментов за счет которых производится анализ, каждому из этих инструментов относятся собственные финансовые коэффициенты, которые необходимы для финансового анализа на каждой ступени роста компании.

Первый этап развития компании характеризуется большим наличием рисков, связанных с недостатком денежных ресурсов, нарушением сроков погашения внешних обязательств перед банковской структурой, а также нестабильная ценовая политика [12]. Таким образом, данные проблемы должны учитываться при анализе финансового состояния путем концентрации внимания конкретно на показателях ликвидности и их временной динамике (необходимо проводить ежемесячный обзор данной группы показателей), также немаловажную роль на данном этапе играют коэффициенты эффективности использования оборотного капитала, которые позволяют следить за правильной работой с дебиторской и кредиторской задолженностями.

Для правильного и эффективного принятия управленческих решений в малом и среднем бизнесе важным является не только финансовый анализ данных показателей в общем по предприятию, но и их подробный анализ и оценка в группе различных контрагентов [13]. Следует производить классификацию клиентов со снижающейся величиной объема закупок, подсчет процента взыскания сомнительной задолженности, анализ сроков поставки и цен и их сравнение со среднерыночными, анализ номенклатуры поставок, а также поиск

аналогичных товаров для сокращения издержек компании при сокращении периода выполнения заказа.

На следующем этапе перехода организации к среднему бизнесу, внутренний контроль выходит на главную роль. Поэтому менеджменту компании необходимо акцентировать свое внимание на анализе финансового состояния исходя из показателей результатов деятельности, к которым относят коэффициенты рентабельности и эффективности использования ресурсов, приростной производительности инвестиций в разные виды ресурсов. Международная финансовая отчетность в данном случае может быть основой, на которой будет производиться финансовый анализ, так как она объединяет большое количество показателей, которые отражают результаты хозяйственной деятельности за рассматриваемый период. Также на данном этапе деятельности организации усиливается роль прогнозной финансовой отчетности по международным стандартам. Важным является то, что данную прогнозную модель часто запрашивают различные финансовые институты, а ее наличие даст компании источники дополнительного инвестиционного потенциала среди внешних пользователей рынка [12].

Следующим ответственным этапом является выход организации на международные рынки капитала. Здесь при анализе финансового состояния стоит обратить внимание на группу показателей, связанных с оценкой эффективности структуры капитала и ее стоимости, оценки соответствия фактических и устойчивых темпов роста [9].

Часто компании в данном периоде своего развития сталкиваются с проблемой при правильном сравнении стоимости источников долевого финансирования с долговым в разрезе основного собственного капитала компании. Прогнозная отчетность по международным стандартам ведения в этом случае может стать хорошим помощником, так как на ее основе можно сделать оценку будущих доходов на основании прозрачных методик, соответствующих мировой практике.

В более крупных компаниях подходы к финансовому анализу деятельности должны быть гибкими и комплексными. В политике, которых следует уделить силы на создание отдельных систем, охватывающих финансовые и нефинансовые показатели, которые будут взаимосвязаны друг с другом [15]. Совокупность этих показателей и удельного веса каждого будут индивидуальными для каждой компании, однако большую их часть, возможно, рассчитать на основе международной отчетности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стандартные процедуры финансового анализа, а также удельный вес различных коэффициентов при принятии управленческих решений изменяются в зависимости от перехода от одного этапа развития деятельности организации к другому. Поэтому использование только одних стандартных подходов к финансовому анализу не обеспечивает достоверной оценки финансового состояния, поскольку многие современные компании подготавливают несколько комплектов отчетности для разных пользователей, руководствуясь при этом разными бухгалтерскими стандартами ведения отчетности. При этом изменение учетных принципов существенно влияет на коэффициенты, характеризующие финансовое состояние.

Для того, чтобы сделать объективную и правильную оценку финансового состояния таких компаний необходима разработка дополнительных аналитических инструментов, основанных на оценке качества применения принципов признания, раскрытия и измерения информации при подготовке отчетности, сравнительном анализе различных отчетных документов, анализе влияния выбранной функциональной валюты учета на коэффициенты, характеризующие финансовое состояние организации.

При анализе динамики финансовых коэффициентов, вычисляемых на основании баланса, и относительных показателей рентабельности и деловой активности выясняются разнообразные взаимовлияния данных двух типов показателей между собой, отражающие взаимосвязь финансового состояния и

финансовых результатов деятельности предприятия, исследуются возможности укрепления устойчивости и повышения эффективности финансовой деятельности.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе необходимо рассчитать следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия долгов) – отношение всей суммы текущих активов, включая запасы и незавершённое производство, к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы.

$$K_{т.л.} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочная кредиторская задолженность}} \quad (1)$$

Превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может нанести предприятие при размещении и ликвидации всех текущих активов, кроме наличности. Чем больше величина этого запаса, тем больше уверенность кредиторов в том, что долги будут погашены. Другими словами, коэффициент покрытия определяет границу безопасности для любого возможного снижения рыночной стоимости текущих активов, вызванными непредвиденными обстоятельствами, способными приостановить или сократить приток денежных средств. Норматив > 2 .

Изменение уровня коэффициента текущей ликвидности может произойти за счет увеличения или уменьшения суммы по каждой статье текущих активов и текущих пассивов.

Но наиболее предпочтительным в процессе оценки платежеспособности предприятия является коэффициент быстрой ликвидности, представляющий отношение ликвидных средств первых двух групп к общей сумме краткосрочных долгов предприятия. Удовлетворяет обычно соотношение $0,7 - 1,0$. Однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение большее. Если в составе

текущих активов значительную долю занимают денежные средства и их эквиваленты (ценные бумаги), то это соотношение может быть меньшим.

$$K_{б.л.} = \frac{\text{Оборотные средства в денежной форме}}{\text{Краткосрочный долговой капитал}} \quad (2)$$

Необходимо отметить, что только по этим показателям нельзя безошибочно оценить финансовое состояние предприятия, так как данный процесс очень сложный и дать ему полную характеристику двумя-тремя показателями нельзя. Коэффициенты ликвидности – показатели относительные и на протяжении некоторого времени не изменяются, если пропорционально возрастают числитель и знаменатель дроби.

Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время (на дату составления баланса). Рекомендуемое значение 0,15 – 0,2. Низкое значение указывает на снижение платежеспособности.

$$K_{а.л.} = \frac{\text{Наличные средства и денежные эквиваленты}}{\text{Краткосрочные обязательства предприятия}} \quad (3)$$

Коэффициент критической ликвидности – показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия в условиях современного проведения расчетов с дебиторами. Рекомендуемое значение 1 и выше. Низкое значение указывает на необходимость систематической работы с дебиторами, чтобы обеспечить ее преобразование в денежные средства.

$$K_{к.л.} = \frac{\text{Оборотные средства без производственных запасов}}{\text{Краткосрочные долговые обязательства}} \quad (4)$$

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия путем эффективного их использования, способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Наиболее важными из общепринятых коэффициентов являются:

1. Коэффициент маневренности собственного капитала. Он показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей

деятельности, то есть, вложена в оборотные активы. Эта часть представляет собой собственные оборотные средства. Остальная часть собственного капитала финансирует внеоборотные активы, то есть капитализирована. Уровень этого коэффициента может существенно изменяться в зависимости от вида деятельности предприятия, структуры его активов в целом и оборотных активов в частности.

$$K_{\text{манев.}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (5)$$

2. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования. Он показывает, какая часть балансовых запасов финансируется за счёт собственного капитала. Независимо от характера деятельности предприятия, но при условии, что балансовые запасы близки к необходимым их размерам, коэффициент должен быть близок к 1. Соответственно, если фактическое наличие запасов ниже действительной потребности предприятия в них, нормальный уровень коэффициента должен превышать 1, и наоборот, при наличии излишних запасов он может быть меньше 1. В случае очень существенных отклонений коэффициента от 1 необходимо оценить, в какой степени собственные оборотные средства покрывают минимальные запасы, необходимые для осуществления цикла деятельности предприятия.

$$K = \frac{\text{Чистый оборотный капитал}}{\text{Производственные запасы}} \quad (6)$$

3. Коэффициент устойчивого финансирования. Это отношение суммарной величины собственных и долгосрочных заёмных источников финансирования к стоимости активов предприятия. Он показывает, какая часть имущества финансируется за счёт устойчивых источников; кроме того, он отражает степень зависимости или независимости предприятия от краткосрочных обязательств.

$$\text{Коэффициент финансирования} = \frac{\text{Перманентный капитал}}{\text{Денежный капитал}} \quad (7)$$

Индекс постоянного актива – характеризует, за счет каких источников финансируются внеоборотные активы. Если значение больше 1, это свидетельствует о том, что даже внеоборотные активы частично финансируются за счет заемных средств, а оборотные активы – только за счет заемных средств. Если коэффициент меньше 1, это говорит о том, что все внеоборотные активы и часть оборотных активов финансируются за счет собственного капитала.

$$\text{Индекс постоянного актива} = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Капитал и резервы}} \quad (8)$$

Для определения рыночной устойчивости используют следующие коэффициенты:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (коэффициент автономии). Он рассчитывается как отношение собственного капитала к сумме источников финансирования (валюта баланса). Считается, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. Однако по поводу границ привлечения заемных источников финансирования существуют различные мнения. Наиболее распространенной является точка зрения, что доля собственного капитала в валюте баланса должна быть достаточно велика. Нижний предел этого показателя оценивают в 60-70% всех источников финансирования.

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Финансовые ресурсы}} \quad (9)$$

В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают средства более охотно, поскольку оно с большей вероятностью может погасить долги. Но есть и другая точка зрения: рациональна структура капитала, в которой преобладают заемные источники. Это свидетельствует о степени доверия к предприятию со стороны банков и других кредиторов, а значит, о его финансовой надежности.

2. Коэффициент финансовой зависимости (финансовый рычаг предприятия). Это показатель, обратный коэффициенту автономии по смысловому значению. Рост его означает увеличение доли заемных средств в общей сумме источников

финансирования, при этом доля долгосрочных и краткосрочных обязательств принимается в расчет суммарно.

$$ФР = \frac{\text{Финансовые ресурсы}}{\text{Собственный капитал}} \quad (10)$$

3. Коэффициент долговой нагрузки («плечо финансового рычага»): принято устанавливать предельное соотношение заемных и собственных средств предприятия (1:1; 2:1), кредитование, выше которого приведет к повышению финансового риска. При повышении этого соотношения говорят о достижении полной кредитоемкости предприятия; при соотношении ниже установленного предела — о наличии у него кредитного потенциала. В предбанкротном состоянии этот коэффициент всегда больше единицы, что подтверждает потенциальную неплатежеспособность предприятия, так как все рассчитанные значения находятся выше нормативных рекомендуемых значений, то это свидетельствует о зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

$$ПФР = \frac{\text{Банковские кредиты и займы}}{\text{Собственный капитал}} \quad (11)$$

Для оценки и анализа кредитоспособности предприятия также используется вышеперечисленный коэффициент, а именно коэффициент долговой нагрузки.

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

Выступая базовой категорией конкретной экономики, эффективность является производственным видовым понятием, зависящим от соотношения между другими базовыми экономическими категориями: ресурсами, затратами и результатами деятельности предприятия.

Практическое использование совокупности родовых понятий эффективности становится затруднительным ввиду многочисленности экономических категорий, имеющих отношение к эффективности работы предприятия.

Рассмотрим коэффициенты, позволяющие оценить оборачиваемость капитала анализируемого предприятия.

Финансово-экономическая эффективность – это способность предприятия посредством привлечения капитала в оборот, использовать реальные активы, генерировать финансовые результаты (выручка от продаж и другие видовые понятия прибыли) [38 с. 41].

Таблица 2 – Оценка оборачиваемости капитала (деловой активности предприятия)

Наименование показателя	Что показывает	Расчет
Коэффициент оборачиваемости капитала (деловая активность предприятия)	Показывает, сколько оборотов в течение года совершает капитал или сколько 1 рубль капитала генерирует чистых доходов от реализации продукции	Отношение выручки от продаж к среднегодовой стоимости капитала
Коэффициент оборачиваемости основного капитала (фондоотдача основных средств)	Показывает, сколько оборотов в течение года совершает основное имущество или сколько 1 рубль основного имущества приносит выручки от продаж	Отношение выручки от продаж к среднегодовой стоимости основного имущества
Коэффициент оборачиваемости текущих активов (производительность оборотного капитала)	Показывает, сколько оборотов в течение года совершают оборотные активы или сколько 1 рубль оборотных активов приносит объема от реализации продукции	Отношение выручки от продажи товаров к среднегодовой стоимости оборотных активов
Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала (производительность инвестиций)	Показывает, сколько оборотов в течение года совершает перманентный капитал предприятия или сколько 1 рубль перманентного капитала генерирует выручки от продаж	Отношение выручки от продаж к перманентному капиталу

Таблица 3 – Оценка рентабельности деятельности предприятия

Наименование показателя	Что показывает	Расчет
Рентабельность издержек	Характеризует способность предприятия покрывать затраты на производство и реализацию продукции и генерировать прибыль от продажи товаров	Отношение прибыли от продажи товаров (продукции, работ, услуг) к затратам на производство и реализацию продукции,
Рентабельность оборота	Характеризует способность предприятия посредством выручки генерировать операционную прибыль	Отношение операционной прибыли к выручке от продажи товаров
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	Характеризует способность предприятия посредством чистой выручки от продаж генерировать бухгалтерскую прибыль	Отношение бухгалтерской прибыли к чистой выручке от продаж
Норма прибыли (чистая рентабельность, коммерческая маржа)	Показывает способность предприятия посредством выручки от продажи товаров генерировать чистую прибыль предприятия	Отношение чистой прибыли к выручке от продаж
Экономическая рентабельность	Характеризует способность предприятия посредством привлечения и использования капитала генерировать чистую прибыль	Отношение чистой прибыли к капиталу предприятия
Финансовая рентабельность	Характеризует способность предприятия привлекать и использовать собственный капитал для получения чистой прибыли	Отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия
Рентабельность инвестиций	Способность предприятия посредством привлечения и использования перманентного капитала генерировать бухгалтерскую прибыль [38 с. 43]	Отношение бухгалтерской прибыли к перманентному капиталу предприятия,

Таким образом, финансовый анализ позволяет рассмотреть текущее и будущее состояния хозяйствующего субъекта, меняющегося под воздействием внешней и внутренней среды и управленческих решений, в целях оценки его финансовой устойчивости и эффективности деятельности.

Вывод по разделу один

Первый пункт раздела посвящен изучению основных понятий связанных с финансовым анализом состояния предприятия, в результате которого было выяснено, что успех любой компании во многом зависит от правильной и объективной оценки его финансового положения, которую можно получить посредством финансового анализа.

Далее рассматриваются методы, с помощью которых можно производить финансовый анализ организации. В основе каждой методологии российских авторов лежит разделение финансового анализа на экспресс-анализ и углубленный анализ. Данным показателям отвечают методы, которые были выбраны в качестве инструменты для проведения финансового анализа организации, к этим методам относятся: анализ аналитического баланса; трендовый анализ; анализ относительных показателей; сравнительный (пространственный) анализ; факторный анализ.

Данные методы позволяют проанализировать структуру и динамику средств предприятия, их источников в целом и по отдельным элементам, рассчитать и интерпретировать различные финансовые показатели, построить факторные модели для выявления зависимости показателей и многое другое.

В последнем пункте первого раздела рассмотрена качественное различие зарубежных и отечественных практик в проведении анализа на основе финансовой отчетности. По итогам данного пункта можно сделать вывод о том, что зарубежная практика мало подходит под российские реалии оценки финансового состояния.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КРЕПЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КВАДРА»

2.1 Содержательная характеристика деятельности ООО «Крепежные технологии Квадра»

Общество с ограниченной ответственностью «Крепежные технологии Квадра» было создано и зарегистрировано Постановлением Главы города Челябинска № 1902-п от 25 декабря 2000 г. в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным Законом «Об акционерных обществах».

Основными направлениями деятельности ООО «Квадра» является оптовая и розничная торговля:

а) высокоресурсными битами Ph, Pz, Torx, Hex, ключами -насадками, адапторами, хомутами из нержавеющей стали под брендом CRAFTMATE (завод Craftmate, европейское подразделение);

б) экспортно-импортные операции и иная внешнеэкономическая деятельность в соответствии с действующим законодательством.

в) оказание услуг по организации производства и сбыта, покупки и продажи, включая экспортно-импортные операции по заявкам российских и иностранных партнеров.

г) участие в выставках и аукционах

В данный момент в штате ООО «Квадра» числится 22 человека:

- 1) руководство фирмы;
- 2) менеджеры отдела запасных частей;
- 3) менеджеры отдела техники;
- 4) сотрудники отдела маркетинга и рекламы;
- 5) сотрудники отдела комплектации и отгрузок;
- 6) бухгалтерия.

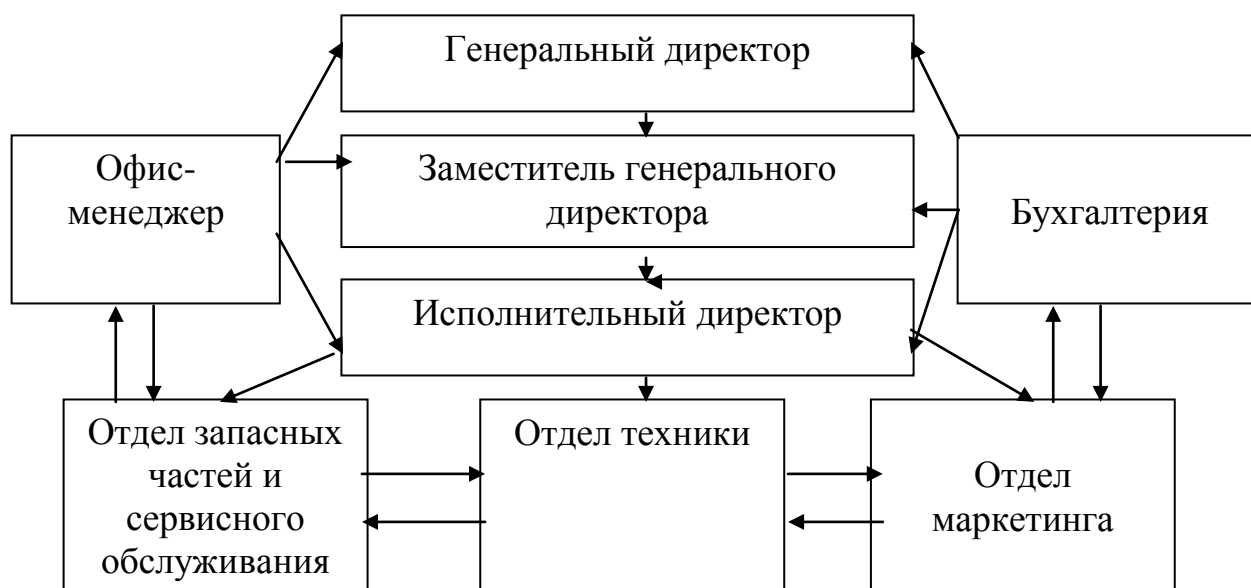


Рисунок 1 - Структура аппарата управления предприятием.

Руководство фирмы создает максимально комфортные и безопасные рабочие места для сотрудников, обеспеченные всей необходимой оргтехникой, канцелярскими принадлежностями. Регулярно проводятся семинары-тренинги, направленные на совершенствование способностей персонала в области использования эффективных методов общения с потребителями, поставщиками, друг с другом, на командообразование (сплочение коллектива), повышение квалификации персонала. Например, в связи с частыми изменениями в законодательстве, касающемся налогов и бухгалтерского учета, бухгалтера ООО «Квадра» периодически посещают специализированные курсы и семинары.

В целях выполнения задач по материально-техническому и сервисному обслуживанию ООО «Квадра» обладает:

1. складским помещением площадью 220 м² и открытыми площадками размером 900 м² для приема и хранения запасных частей;
2. подъездными путями и грузоподъемными механизмами;
3. автомобильным парком.

Одним из преимуществ ООО «Квадра» является гибкая система работы с потребителями. Это касается трех наиболее значимых для потребителей аспектов:

1. условия оплаты продукции;
2. 100 % - ная комплектация заявки;
3. отгрузка товара.

Здесь используется индивидуальный подход к каждому конкретному потребителю:

1. Продукция может быть поставлена на условиях 100 %-ной предоплаты, 100% - ной предпоставки, либо частичной предоплаты. Это зависит от финансового положения клиента, от того, насколько долго ООО «Квадра» работает с этим клиентом, насколько данный клиент «интересен» в отношении дальнейшего плодотворного сотрудничества.

Кроме того, используются различные формы оплаты продукции: это безналичный и наличный расчет, вексельная форма, аккредитив.

2. Отдел снабжения всегда делает все возможное, чтобы обеспечить потребность клиента на 100 %. Тогда как, если бы потребитель, например, обратился на завод, он потратил бы очень много времени, и к тому же нет гарантии, что он получил бы всю необходимую номенклатуру.

3. Отгрузка товара производится любым наиболее удобным для потребителя видом транспорта (ж/д, авто-, авиа-), также возможен самовывоз продукции. Разрабатывается оптимальный график отгрузок продукции.

Маркетингу и рекламе в ООО «Квадра» уделяется очень большое внимание.

Процедуры маркетинга в основном направлены на поиск потенциальных потребителей предлагаемой ООО «Квадра» продукции. Поиск осуществляется с помощью:

1. средств Интернет (здесь многие фирмы публикуют свои потребности в ТМЦ);
2. разного рода отраслевых справочников;

3. бизнес-журналов (например, “Эксперт”);
4. отраслевых выставок;
5. любых новостных изданий и т.д.

Кроме того, осуществляется поиск негативной информации о потребителях с целью предотвращения убыточных сделок. То есть, например, чтобы не заключить сделку с предприятием, которое находится на грани банкротства.

Очень широко используются средства рекламы. При выездах менеджеров в командировку, например, они снабжаются папками-фолдерами, в которые вложены прайсы на предлагаемую ООО «Квадра» продукцию и буклеты с техническими характеристиками техники, оборудования, запасных частей. Также идет широкая реклама в Интернете, в средствах массовой информации, различных справочниках. Помимо этого, применяется такой способ рекламы, как размещение баннерных полотен на рекламных щитах. Выпускается широкая номенклатура сувенирной продукции.

Поскольку ООО «Квадра» относится к субъектам малого бизнеса, контроль за деятельностью предприятия сконцентрирован в руках генерального директора и его заместителей. В данное время масштаб деятельности позволяет действовать без составления сложных планов и прогнозов. Это связано, во-первых, с тем, что сформировался круг постоянных покупателей. Хотя здесь планирование заключается в том, чтобы выстроить для них наиболее удобный, оптимальный график отгрузок и контролировать поступление денежных средств.

Конечно, в будущем, когда предприятие разукрупнится, необходимо будет вести строгое планирование и прогнозирование результатов деятельности.

Для этого необходимо будет подобрать квалифицированный персонал и обеспечить его программными и информационными продуктами.

2.2 Оценка и анализ балансовых стоимостных показателей и финансовых результатов деятельности предприятия

Приступая к оценке финансового состояния предприятия, начинают с анализа бухгалтерского баланса (баланса-брутто). Первым шагом при этом является составление аналитического баланса. В таблицах 4-5 представлен аналитический баланс предприятия, характеризующий состав и структуру имущественного комплекса предприятия и источников его формирования за три года.

Таблица 4 - Аналитический баланс предприятия (актив)

Наименование	Состав активов, тыс. руб.			Структура активов, проценты		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	88	163	239	2,6	4,6	1,0
Итого по разделу I	88	163	239	2,6	4,6	1,0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	185	785	2734	5,6	22,0	11,7
НДС по приобретенным ценностям	253	246	880	7,5	6,9	3,8
Дебиторская задолженность	2866	2368	19583	84,5	66,5	83,6
Итого по разделу II	3304	3399	23179	97,4	95,4	99,0
Баланс по активу	3392	3562	23436	100%	100%	100%

Чтение баланса предприятия целесообразно начинать с установления изменения величины валюты баланса за анализируемый период.

В первую очередь необходимо обратить внимание на динамику валюты баланса: ее рост к 2017 году в 7 раз свидетельствует о привлечении дополнительного капитала с целью развития реальных активов предприятия, о расширении бизнеса предприятием, наращивании производственных мощностей и др.

Рост валюты баланса обусловлен увеличением в динамике суммы оборотных активов. По сравнению с 2015 годом оборотные активы увеличились в 7 раз. На этот рост наибольшее влияние оказало повышение дебиторской задолженности. В 2017 году дебиторская задолженность повысилась в 7 раз. То есть увеличивается сумма собственных финансовых средств, извлеченных из оборота предприятия, снижается платежеспособность предприятия, финансовая устойчивость и независимость.

Производственные запасы в динамике также растут. По сравнению с 2015 годом производственные запасы увеличились к 2017 году в 15 раз. С одной стороны это позитивная тенденция, поскольку наращиваются объемы производства и реализации продукции предприятия, а с другой стороны – негативная тенденция, то есть происходит омертвление капитала.

Основной капитал представлен преимущественно основными средствами в составе внеоборотных активов (1,0%). В составе внеоборотных активов большую часть занимают запасы (11,7%) и краткосрочная дебиторская задолженность (83,6%) в общей сумме оборотных активов.

Таблица 5 - Аналитический баланс предприятия (пассив)

Наименование	2015		2016		2017	
	состав, тыс. руб.	структу ра, %	соста в тыс. руб.	структура, %	состав, тыс. руб.	структура, %
1	3		4		5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	12	0,4	12	0,4	12	0,4
Уставный капитал						
Нераспределенная прибыль отчетного года	-	-	135	3,8	884	1,8
Итого по разделу III	12	0,4	147	4,1	896	2,8

Окончание таблицы 5

Наименование	2015		2016		2017	
	состав, тыс. руб.	структура, %	состав тыс. руб.	структура, %	состав, тыс. руб.	структура, %
1	3		4		5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ	-	-	-	-	-	-
Займы и кредиты	-	-	911	25,6	5998	25,6
Кредиторская задолженность	3380	99,6	2504	70,3	16542	70,6
Итого по разделу V	3380	99,6	3415	95,9	22540	96,2
Баланс по пассиву	3392	100%	3562	100%	23436	100%

На увеличение валюты баланса по пассиву наибольшее влияние оказал рост кредиторской задолженности. По сравнению с 2015 годом краткосрочные пассивы к 2017 году увеличились в 7 раз. Увеличение заемного капитала в целом увеличивает финансовую зависимость предприятия от внешних кредиторов и инвесторов, но с другой стороны только заемный капитал способен генерировать эффект финансового рычага. Займы и кредиты в 2017 году составили 5998 тыс.руб. или 25,6% от общей суммы пассивов. Тогда как в 2015 году предприятие совсем не прибегало к займам и кредитам.

Следует отметить, что на предприятии наибольший вес приходится на краткосрочные кредиты, тогда как долгосрочных кредитов на предприятии не имеется. Таким образом, увеличивается риск неплатежей. Краткосрочные обязательства в 2015 году составляют 22540 тыс.руб. или 96,2% от общей суммы пассивов.

В собственных финансовых источниках ООО «Квадра» преобладает уставный капитал (0,4%), нераспределенная прибыль отчетного года (3,8%) и нераспределенная прибыль прошлых лет (0,9%).

Кредиторская задолженность в 2017 году выросла в 5 раз по сравнению с 2015 годом. Следует отметить что это положительная ситуация для предприятия,

поскольку увеличиваются бесплатные заемные средства, но при условии, что это краткосрочная кредиторская задолженность и она не содержит в себе задолженность перед бюджетом и персоналом.

Увеличение собственного капитала в динамике повышает финансовую устойчивость и финансовую независимость предприятия. В 2017 году капитал и резервы составил 896 тыс.руб., что на 1,3% больше, чем в 2015 году.

Следует обратить особое внимание на тот факт, что темпы роста дебиторской задолженности выше темпов роста кредиторской задолженности, то есть на предприятии складывается неэффективная платежная система. Темп роста дебиторской задолженности 683,3%, а кредиторской 489,4%, что на 193,9 % меньше.

Также состояние финансовой деятельности предприятия отражается в отчете о прибылях и убытках (форма №2), которая представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Отчет о прибылях и убытках (извлечения)

Наименование	Абсолютные значения, тыс. руб.			Индекс роста
	2015	2016	2017	
1	3	4	5	6
Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг)	48391	63258	92434	1,910
Себестоимость проданных товаров(продукции, работ, услуг)	43562	58871	85107	1,954
Валовая прибыль	4829	4387	7326	1,517
Прибыль от продаж	52	617	1991	38,288
Прибыль (убыток) до налогообложения	46	507	1090	23,696
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	18	200	421	23,389
Чистая прибыль	28	307	668	23,857

Выручка от продажи товаров (продукции, работ, услуг) увеличилась в 2017 году по сравнению с 2015 годом, в 1,910 раза (92434 / 48391) или на 44043 тыс. руб. Это происходит за счет увеличения объема выпускаемой продукции,

который обеспечен привлечением в оборот дополнительного капитала (рост валюты баланса).

Показатель себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг) в динамике понизился в 1,954 раза. Снижение себестоимости – это явление положительное.

На предприятии наблюдается рост валовой прибыли, в 2017 году по сравнению с 2015 годом, на 2497 тыс. руб. (7326-4829) или в 1,517 раза.

В соответствии с «Золотым правилом бизнеса» рост валовой прибыли должен быть выше выручки, но на нашем предприятии этого не происходит.

В 2016 году прирост чистой прибыли составил 23,9% или 640 тыс. руб. Рост чистой прибыли происходит медленнее, чем рост валовой прибыли, это говорит о том, что ООО «Квадра» неэффективно использует ресурсы предприятия.

Таким образом, на ООО «Квадра» происходит рост конечных финансовых результатов работы предприятия, но с недостаточной эффективностью.

2.3 Оценка ликвидности активов (баланса), платежеспособности и финансовой устойчивости объекта

В условиях рыночной экономики ужесточаются и финансовые ограничения, что заставляет оценивать платеже- и кредитоспособности предприятия, т.е. его способность своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, т.е. способность предприятия осуществлять платежи за счет поступления средств от реализации ценностей.

При анализе ликвидности баланса сопоставляются данные актива и пассива уплотненного баланса (баланса – нетто). При этом учитывается, что актив баланса реализуем, т.е. имущество предприятия может быть превращено в наличные деньги (абсолютно ликвидные средства). Пассиву баланса свойственна погашаемость, т.е. способность “исчезать” вследствие оплаты.

Отсюда ликвидность баланса есть увязка реализуемости актива с погашаемостью пассива, т.е. обязательства, отраженные в пассиве, погашаются за счет реализуемых активов.

В таблице 7 представлена группировка активов по степени ликвидности имущества.

Таблица 7 – Группировка активов (критерий - степень ликвидности имущества)

Группа	Наименование	2015		2016		2017	
		состав, тыс. руб.	структура %	состав, тыс. руб.	структура %	состав, тыс. руб.	структура, %
1	2	3	4	5	6	7	8
A ₂	Быстро реализуемые активы	2866	84,5	2368	66,5	19583	83,6
A ₃	Медленно реализуемые активы	438	12,9	1031	28,9	3614	15,4
A ₄	Трудно реализуемые активы	88	2,6	16,3	4,6	239	1,02
БАЛАНС		3392	100%	3562	100%	23436	100%

В зависимости от степени ликвидности, т.е. от скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделены на четыре группы:

1. Наиболее ликвидные активы (A_1), в структуре активов предприятия отсутствуют.

2. Быстрореализуемые активы (A_2), в структуре активов предприятия такие средства занимают 83,6% в 2017 году. В динамике по сравнению с 2015г. удельный вес таких активов снизился на 0,9%, а по сравнению с 2016г. увеличился на 17,1 и в стоимостном выражении стоимость данных активов увеличилась на 16717 тыс. руб.

3. Медленно реализуемые активы (A_3), в структуре активов предприятия такие средства занимают 15,4% в 2017 году. В динамике удельный вес таких активов увеличился на 2,5% или 3176 тыс. руб.

4. Трудно реализуемые активы (A_4), в структуре активов предприятия такие средства занимают 1,02% в 2017 году. В динамике удельный вес таких активов снизился на 1,58%, хотя в стоимостном выражении стоимость данных активов увеличилась на 151 тыс. руб.

Таким образом, наибольшую долю составляют быстро реализуемые активы – 83,6%, а наименьшую долю составляют трудно реализуемые активы – 1,02%.

В таблице 8 представлены пассивы баланса, сгруппированные по степени срочности их оплаты.

1. Наиболее срочные обязательства ($П_1$), в структуре пассивов предприятия такие средства занимают 70,6% в 2017 году. В динамике удельный вес таких пассивов снизился на 29%, но в стоимостном выражении увеличился на 13162 тыс. руб.

2. Краткосрочные обязательства ($П_2$), в структуре пассивов предприятия такие средства занимают 25,6% в 2017 году.

3. Долгосрочные обязательства ($П_3$), в структуре пассивов предприятия такие средства отсутствуют на протяжении исследуемого временного периода.

4. Постоянные (устойчивые) пассивы ($П_4$), т.е. источники собственных средств, в структуре пассивов предприятия такие средства занимают 3,8% в 2017 году. В динамике удельный вес таких пассивов увеличился на 3,4% или 884 тыс. руб.

Таким образом, наибольшую долю составляют наиболее срочные обязательства 70,6%, а наименьшую долю – постоянные (устойчивые пассивы) – 3,8%. Можно сделать вывод о том, что предприятие работает за счет заемных средств и доля их увеличилась.

Таблица 8 – Группировка пассивов (критерий - срочность выполнения)

Группа	Наименование	2015		2016		2017	
		состав, тыс. руб.	структура, %	состав, тыс. руб.	структура, %	состав, тыс. руб.	структу- ра, %
1	2	3	4	5	6	7	8
П ₁	Наиболее срочные обязательства	3380	99,6	2504	70,3	16542	70,6
П ₂	Краткосрочные обязательства	-	-	911	25,6	5998	25,6
П ₄	Постоянные (устойчивые) пассивы	12	0,4	147	4,1	896	3,8
БАЛАНС		3392	100%	3562	100%	23436	100%

Для определения ликвидности баланса сопоставляются итоги группировок статей по активу и пассиву, после чего оценивается степень ликвидности баланса предприятия. Баланс считается ликвидным, если выполняются четыре критериальные соотношения:

1. $A_1 \geq P_1$; $0 < 3380$
2. $A_2 \geq P_2$; $2866 > 0$
3. $A_3 \geq P_3$; $438 > 0$
4. $A_4 \leq P_4$; $88 > 12$

Следует отметить, что четвертое неравенство ($A_4 \leq P_4$) формально носит “балансирующий” характер, но в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Результаты ликвидности баланса могут быть оформлены в сводной таблице 8. Сопоставление наиболее ликвидных средств (A_1) и быстро реализуемых активов (A_2) с наиболее срочными обязательствами (P_1) и краткосрочными пассивами (P_2) позволяет выявить текущую ликвидность.

Наличие платежного недостатка ($A_1 \leq \Pi_1$) свидетельствует о неплатежеспособности ООО «Квадра».

Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными пассивами отражает не перспективную ликвидность предприятия, хотя и на ООО «Квадра» отсутствуют долгосрочные обязательства.

Сравнивая трудно реализуемые активы с постоянными (устойчивыми) пассивами можно видеть, что на предприятии имеются собственные оборотные средства ($A_4 \leq \Pi_4$).

Целесообразно изучить не только абсолютные значения всех коэффициентов, но и их динамику. Существуют несколько комплексных показателей, характеризующих ликвидность активов. Эти показатели представлены в таблице 10.

Таблица 9 – Оценка ликвидности ООО «Квадра»

Актив, тыс. руб.			Пассив, тыс. руб.			Платежный излишек (+), недостаток(-)			
группа	2015	2017	группа	2015	2017	Абсолютно (тыс. руб.)		Относительно (проценты)	
						2015 (2-5)	2017 (3-6)	2015 (7/5)%	2017 (8/6)%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A_1	-	-	Π_1	3380	2504	3380	2504	100	100
A_2	2866	2368	Π_2	-	911	2866	1457	-	160
A_3	438	1031	Π_3	-	-	438	1031	-	-
A_4	88	163	Π_4	12	147	76	16	633	10
Баланс	3392	3562	Баланс	3392	3562	X			

Таблица 10 – Локальная и комплексная оценка ликвидности активов

Наименование		Абсолютные значения			Индексы роста		
		2015	2016	2017	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Ликвидность предприятия	$K_{COB} = \frac{(A_1 + 0,9A_2 + 0,7A_3)}{(П_1 + П_2 + П_3)}$	0,854	0,835	0,894	1,000	0,977	1,047
	$K_{OБЦ} = \frac{(A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3)}{(П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3)}$	0,463	0,505	0,556	1,000	1,091	1,201

К комплексным показателям ликвидности относятся совокупный показатель ликвидности и общий показатель ликвидности (K_{COB} и $K_{OБЦ}$). Совокупный показатель ликвидности характеризует ликвидность предприятия с учетом фактора реальности поступления денежных средств. На 1 руб. всех своих заемных средств в 2017 году на ООО «Квадра» приходится 1,04 руб. С учетом реальности поступления денежных средств рассчитывается по своим скорректированным обязательствам на 55,6% в 2017 году. В динамике показатель увеличивается на 1,201 раза, в 2015 году данный показатель составил 46,3%.

Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость.

Финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов предприятия, включая их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста финансовых результатов и капитала при сохранении уровня платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия путем эффективного их использования, способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Состояние производственного потенциала – важнейший фактор эффективности хозяйственной деятельности предприятия и, следовательно, его финансовой устойчивости. Комплексная оценка финансовой устойчивости ООО «Квадра» проведена с использованием относительных коэффициентов финансовой устойчивости, сгруппированных по общим признакам:

- оценка состояния основного имущества предприятия;
- оценка состояния оборотного имущества предприятия.

Отдельно оценивается рыночная устойчивость предприятия, при которой оценивается состояние пассивов.

Первая группа показателей определяет состояние основных средств ООО «Квадра» представлена в таблице 11.

Таблица 11 – Оценка состояния основного имущества предприятия

Наименование	Абсолютное значение финансовых коэффициентов		
	2015	2016	2017
1	2	3	4
Индекс постоянного актива	7,333	1,109	0,267
Коэффициент инвестирования	0,136	0,902	3,749
Коэффициент иммобилизации активов	0,027	0,048	0,010
Коэффициент соотношения текущих активов и недвижимого имущества	37,545	20,853	97,059

Индекс постоянного актива – характеризует долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств. Коэффициент показывает, что предприятие, в 2017 году, с 1 рубля собственных ресурсов сформировало 27 коп. внеоборотных активов. В динамике показатель снизился 7,063 по сравнению с 2015 годом. Такая ситуация очень благоприятна для предприятия, т.к. у него появилась возможность сформировать внеоборотные активы за счет собственных средств.

Коэффициент инвестирования показывает, сколько на 1 рубль внеоборотных активов приходится собственного капитала. В 2017 году на 1 рубль внеоборотных активов приходится 3,749 руб. собственного капитала. В динамике происходит увеличение показателя на 3,6% по сравнению с 2015 годом.

Коэффициент иммобилизации показывает, сколько необходимо привлечь средств для того, чтобы сформировать 1 рубль оборотных средств. В 2017 году 1 рубль оборотных средств сформировал 0,01 руб. заемных средств. В динамике происходит снижение показателя в 2 раза. Это говорит о том, что предприятие в 2015 году увеличивает оборотные средства, а в 2017 году – основные оборотные средства.

Коэффициент соотношения текущих активов и недвижимого имущества показывает сколько на 1 рубль стоимости недвижимого имущества приходится оборотных средств. В 2017 году на 1 рубль стоимости имущества приходится 97,059 руб. оборотных средств. В динамике происходит рост показателя на 38,7%, по сравнению с 2015 годом.

Вторая группа определяет состояние оборотных средств, представленная в таблице 12.

Таблица 12 - Оценка состояния оборотного имущества предприятия

Наименование	Абсолютные значения финансовых коэффициентов		
	2015	2016	2017
1	2	3	4
Уровень чистого оборотного капитала	(0,022)	(0,004)	0,028
Коэффициент маневренности	(6,333)	(0,109)	0,733
Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов	(0,023)	(0,005)	0,028
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	(0,411)	(0,020)	0,240

Уровень чистого оборотного капитала показывает, какой удельный вес имущества предприятия приходится на собственный капитал. В 2017 году мы

видим, что у предприятия очень мало собственных средств для формирования чистого оборотного капитала, но 2,8% чистого оборотного капитала сформировано за счет собственных средств.

Коэффициент маневренности показывает, какую часть капитала используют для финансирования текущей деятельности (вложена в оборотные средства), а какая капитализирована. В качестве ориентира, с точки зрения оптимальных уровней, можно считать коэффициент маневренности $\leq 0,5$. В 2017 году 1 рубль собственных средств сформировал 73 коп. собственных оборотных средств. Это говорит о том, что предприятие может сформировать за счет собственных средств часть оборотных средств, и тем менее зависеть от внешнего финансирования.

Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов. Показатель характеризует долю собственных оборотных средств финансируемых за счет текущих активов предприятия. В 2017 году 1 руб. текущих активов предприятия сформировал 0,028 руб. собственных оборотных средств. Ситуация на предприятии немного выравнивается по сравнению с 2015 годом.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами показывает, какая доля производственных запасов сформирована за счет собственных оборотных средств. В 2017 году этот показатель составил 0,240 руб. Это говорит о том, что предприятие увеличивает свои запасы пропорционально увеличению собственных оборотных средств.

Оценка структуры активов ООО «Квадра» представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка структуры активов (капитала) предприятия

Наименование	Абсолютное значение финансовых коэффициентов		
	2015	2016	2017
1	2	3	4
Доля основных средств в имуществе предприятия	0,026	0,046	0,010
Доля оборотных средств в активах предприятия	0,974	0,954	0,990
Уровень перманентного капитала	0,004	0,041	0,038

Доля основных средств в имуществе предприятия показывает, какую долю в имуществе предприятия занимают основные средства. В 2017 году основные средства составили 1,0% в имуществе предприятия. В динамике наблюдается снижение показателя на 0,25%. Это говорит о том, что предприятие развивает оборотные активы больше, чем внеоборотные. В качестве ориентира долю основных средств в имуществе предприятия $\geq 0,5$. При снижении показателя ниже чем 0,5, необходимо привлечь заемные средства для пополнения имущества.

Доля оборотных средств в активах предприятия. В 2017 году показатель составил 99,0%. В динамике наблюдается увеличение показателя на 1,6%. Это говорит о том, что предприятие в 2017 году развивает оборотные активы, по сравнению с внеоборотными.

Уровень перманентного капитала, характеризует долю собственного и привлеченного долгосрочного капитала в пассиве предприятия. В 2017 году показатель составил 3,8%. В динамике наблюдается увеличение на 0,034. Это говорит об увеличении финансовой устойчивости предприятия.

Оценка рыночной устойчивости ООО «Квадра» представлена в таблице 14 и на рисунке 2.

Таблица 14 – Оценка рыночной устойчивости предприятия (состояние пассивов)

Наименование	Абсолютное значение финансовых коэффициентов			Нормальное значение
	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5
Коэффициент автономии (коэффициент финансирования)	0,004	0,041	0,038	$K_1 \geq 0,5$
Финансовый рычаг предприятия (коэффициент финансовой зависимости)	282,667	24,231	26,156	$K_2 \leq 2,0$
Коэффициент финансовой напряженности (коэффициент долговой нагрузки)	-	6,197	6,694	$K_3 \leq 1,0$

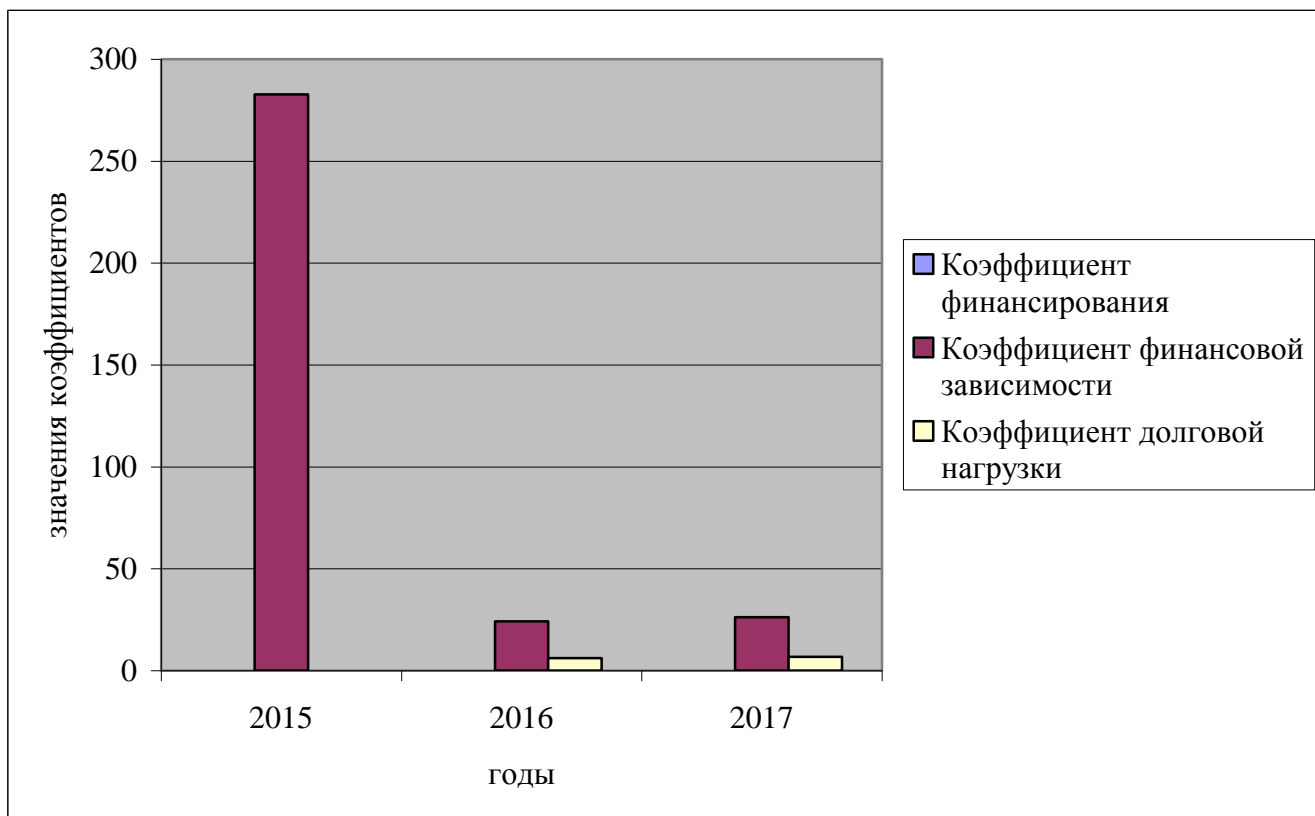


Рисунок 2 - Оценка рыночной устойчивости ООО «Квадра»

Коэффициент автономии (коэффициент финансирования), означает какая доля обязательств предприятия может быть покрыта его собственными средствами. Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5. Нормальное ограничение коэффициент автономии $\geq 0,5$.

В 2017 году показатель составил 0,038. В динамике наблюдается увеличение на 0,34. Но показатель меньше 0,5, поэтому коэффициент автономии свидетельствует о слабой финансовой независимости предприятия. Финансовый рычаг предприятия (коэффициент финансовой зависимости), показывает сколько предприятие привлекает средств из инвестированного капитала на 1 рубль собственных источников. Нормальное ограничение коэффициента финансовой зависимости $\leq 2,0$. В 2017 году на 1 рубль собственных источников привлекло 26,1 рубль. В динамике наблюдается снижение коэффициента на 2,511 руб., но показатель выше 2,0 и это говорит о финансовой неустойчивости предприятия. Коэффициент долговой нагрузки (“плечо финансового рычага”), показывает

сколько предприятие привлекает на 1 рубль заемных средств собственных. В 2017 году предприятия на 1 рубль заемных средств 6,7 руб. собственных. Чем ниже показатель, тем ниже финансовая напряженность, но на нашем предприятии мы видим, что предприятие зависит от долговых обязательств.

В таблице 15 представлены абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Квадра».

Таблица 15 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Наименование		Формула	2017 год, тыс. руб.
Производственные запасы, тыс. руб.		Запасы	+2734
Финансовые источники	Собственные источники	Собственный капитал - Внеоборотные активы	+657
	Собственные оборотные средства (СОС)	Перманентный капитал - Внеоборотные активы	+657
	Нормальные источники формирования запасов (НИС)	(СОС + Краткосрочные кредиты)	+6655
Дефицит (-), избыток (+) финансовых источников, тыс. руб.		(НИС - Запасы)	+3921

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя:

1. Наличие собственных источников, определяется как разница между капиталом и резервами и внеоборотными активами. В 2017 году показатель составил 0,7 млн. рублей.

2. Собственные оборотные средства (СОС), определяются как разница между суммой капитала и резервов и долгосрочных обязательств и внеоборотными активами. Этот показатель в 2017 году составил 0,7 млн.руб.

3. Нормальные источники формирования запасов (НИС), определяются как сумма СОС и краткосрочные займы и кредиты. В 2017 году составил 6,7 млн. руб., из-за наличия на ООО «Квадра» краткосрочных займов и кредитов.

Производственные запасы составили в 2017 году 2,7 млн. рублей.

Исходя из источников формирования запасов на ООО «Квадра» образовался избыток нормальных источников формирования запасов (СОС+П1610) в размере 6,7 млн. рублей.

Несмотря на избыток финансовых источников ООО «Квадра» финансово неустойчиво, т.к. производственных запасов больше, чем собственных оборотных средств.

Платежеспособность – это наличие у предприятия средств для погашения краткосрочных обязательств при бесперебойной осуществлении основной деятельности

Предприятие может считаться платежеспособным, если его совокупные активы превышают краткосрочные обязательства, привлекаемые как на краткосрочной, так и долгосрочной основах.

Предприятие ликвидное, если его текущие активы превышают краткосрочные долговые обязательства. Под ликвидностью принято понимать способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам.

Оценка платежеспособности предприятия начинается с определенных базовых финансовых коэффициентов, включающих абсолютную ликвидность (денежное покрытие), быструю ликвидность (финансовое покрытие) и текущую ликвидность (общее покрытие), коэффициент “критической” оценки; (“лакмусовая бумажка”). Расчет данных коэффициентов представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Оценка платежеспособности предприятия

Наименование	Алгоритм расчета	Финансовые коэффициенты платежеспособности			Нормальное значение
		2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6
Коэффициент быстрой ликвидности; финансовое покрытие	Оборотные средства в денежной форме/ Краткосрочный долговой капитал	0,848	0,693	0,869	1,0
Коэффициент текущей ликвидности; общее покрытие; (<i>«текущий показатель»</i>)	Текущие оборотные активы/ Краткосрочные пассивы предприятия	0,978	0,995	1,029	2,0
Коэффициент «критической» оценки; (<i>«лакмусовая бумажка»</i>)	Оборотные средства без производственных запасов/ Краткосрочные долговые обязательства	0,978	0,995	1,029	0,7-0,8

Логика построения базовых коэффициентов платежеспособности проявляется в том, что в качестве источников выполнения краткосрочных долговых обязательств предприятием последовательно рассматриваются абсолютно ликвидные средства (денежная наличность), далее – оборотные средства в денежной форме, а в последнюю очередь – оборотное имущество предприятия.

Коэффициент быстрой ликвидности; финансовое покрытие. Финансовое покрытие отражает прогнозируемые финансовые возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Нормальное значение коэффициента составляет 1,0. В 2017 году предприятие на 1 рубль краткосрочных обязательств имеет 0,869 руб. оборотных средств в денежной форме. В динамике наблюдается увеличение на 2%. Но сам показатель меньше

1,0. Таким образом, ООО «Квадра» не хватает средств для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами при благоприятной реализации готовой продукции, но и распродажи в случае необходимости прочих элементов материальных оборотных средств. Общее покрытие характеризует обеспеченность предприятия оборотными средствами, как для ведения хозяйственной деятельности, так и своевременного погашения наиболее срочных долговых обязательств. Нормальное значение коэффициента составляет 2,0.

В 2017 году показатель составил 1,029. В динамике произошло увеличение на 0,05. Коэффициент ниже норматива, значит у предприятия существуют проблемы с платежеспособностью.

Коэффициент «критической» оценки («лакмусовая бумажка»), говорит о том, что данное предприятие рассчитывает на краткосрочные долги, сохраняя способность к производственной деятельности, поскольку для этих целей будут использованы производственные запасы.

Определение длительности финансового цикла представлено в таблице 17.

Длительность производственного цикла (K_1) характеризует время, в течение которого производственные запасы преобразуются в готовую продукцию. Его сокращение, что равноценно экономии оборотных средств, зависит в наибольшей степени от технологической и производственной дисциплины, характерных для данного предприятия.

Длительность коммерческого цикла (K_2) связана с инкассацией дебиторских задолженностей, интервал которой растянут от момента отгрузки продукции до зачисления денег на расчетный счет предприятия, что позволяет считать коммерческий цикл «днями дебитора». Сокращение коммерческого цикла во многом зависит от грамотной маркетинговой политики, состояния договорных отношений с плательщиками, целенаправленной работы с дебиторами в части ускорения оплаты отгруженной продукции.

Таблица 17 – Информация для определения циклов движения денежных средств

Наименование	Алгоритм, млн.руб. числитель	2015		2017	
		$\frac{\text{оборот}}{\text{год}}$	$\frac{\text{дни}}{\text{оборот}}$	$\frac{\text{оборот}}{\text{год}}$	$\frac{\text{дни}}{\text{оборот}}$
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость выпуска/ Запасы	K_1^Φ 107	3	K_1^{PP} 28	13
Коэффициент оборачиваемости дебиторских задолженностей («дни дебиторов»)	Выручка от продаж/Дебиторская задолженность	K_2^Φ 24	15	K_2^{PP} 5	73
Коэффициент оборачиваемости кредиторских задолженностей («дни кредиторов»)	Выручка от продаж/Кредиторская задолженность	K_3^Φ 16	22	K_3^{PP} 6	60
Операционный цикл (K_1+K_2)			18		86
Финансовый цикл ($K_1+K_2-K_3$)			(5)		15

Длительность операционного цикла ($K_1 + K_2$) ограничена тремя факторами производственно-хозяйственной деятельности предприятия: от формирования производственных запасов через изготовления и реализацию готовой продукции к поступлению денежных средств на расчетный счет предприятия. Его минимизация равноценна уменьшению расчетной потребности предприятия в оборотных средствах.

Поскольку в обороте предприятия постоянно задействованы кредиторские задолженности, их временное использование снижает потребность предприятия в привлечении оборотных средств, поддерживая его интерес в удлинении «дней кредиторов».

Циклы движения денежных средств показаны на рисунке 3.

В 2017 году производственные запасы на данном предприятии оборачивались за 2 дня, а в 2017 за 13 дней. На рис. 7 наблюдается увеличение операционного цикла на 69 дней. Это говорит о том, что предприятию требуются оборотные

средства. Соответственно произошло увеличение коммерческого цикла на 58 дней. Финансовый цикл к 2017 году увеличился на 31 день.

Операционный цикл = 18 дней (2015 год)	
Длительность производственного цикла (3 дня)	Длительность коммерческого цикла (15 дней)
Финансовый цикл (-5 дней)	
«Дни кредиторов» (22 дня)	
Операционный цикл = 86 дней (2017 год)	
Длительность производственного цикла (13 дней)	Длительность коммерческого цикла (73 дня)
Финансовый цикл (26 дней)	
«Дни кредиторов» (60 дней)	

Рисунок 3 - Циклы движения денежных средств

Реальная потребность в оборотных средствах определяется длительностью финансового цикла, поэтому предприятие стремится удлинить «дни кредитора». На данном предприятии они увеличились на 38 дней, что является положительным фактором.

2.4 Оценка эффективности работы предприятия: показатели оборачиваемости и рентабельности деятельности

Завершающим этапом анализа финансово - экономического состояния предприятия является оценка эффективности хозяйственной деятельности.

Эффективность работы предприятия – это способность предприятия рационально использовать свой ресурсный потенциал в процессе осуществления производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности.

Оценка эффективности работы предприятия проводится с помощью коэффициентов оборачиваемости капитала (деловой активности) и коэффициентов рентабельности.

Экономическая эффективность работы предприятия характеризуется относительными показателями рентабельности.

Рентабельность предприятия - это способность предприятия генерировать прибыль на вложенный капитал, активы, затраты и иные прибылеобразующие базы. Рентабельность может быть представлена как величина безразмерная, стоимостная или в процентном выражении.

Критерием принятия управленческих решений является стремление максимизировать показатели рентабельности предприятия.

В данной работе все показатели рентабельности сгруппированы по трем позициям: рентабельность хозяйственной деятельности; рентабельность использования капитала; рентабельность коммерческой эффективности.

Базовые показатели рентабельности хозяйственной деятельности представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Оценка рентабельности хозяйственной деятельности

Наименование	Обозначение	Финансовые коэффициенты	
		2015	2017
1	2	3	4
Общая рентабельность отчетного периода	$\overline{R_{об}}$	0,001 (0,1%)	0,012 (1,2%)
Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек)	$\overline{R_c}$	0,111 (11,1%)	0,086 (8,6%)
Рентабельность оборота (продаж)	$\overline{R_{ц}}$	0,001 (0,1%)	0,021 (2,1%)
Норма прибыли (коммерческая маржа)	$H_{пр}$	0,001 (0,1%)	0,007 (0,7%)

Общая рентабельность отчетного периода показывает, сколько 1 рубль выручки от продажи товаров генерирует прибыли до налогообложения. В 2017 году 1 рубль выручки от продажи товаров принес 0,012 руб. прибыли до налогообложения или в 100% выручки от продажи товаров 1,2% прибыли до налогообложения. В динамике показатель увеличился на 0,011 руб. или на 1,1%. Это означает, что предприятие увеличило выручку от продажи товаров, а соответственно и прибыль до налогообложения посредством увеличения продажи товаров.

Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек), показывает, сколько 1 рубль себестоимости проданных товаров генерирует прибыли до налогообложения. В 2017 году 1 рубль себестоимости проданных товаров сформировал 0,86 руб. прибыли до налогообложения или в 100% себестоимости проданных товаров 8,6% занимает прибыль до налогообложения. Показатель снизился на 2,5% по сравнению с 2015 годом.

Рентабельность оборота (продаж), показывает, сколько 1 рубль выручки (нетто) от реализации продукции генерирует прибыли от продаж. В 2017 году 1 рубль выручки (нетто) от реализации продукции сформировал 0,021 руб. прибыли от продаж или в 100% выручки (нетто) от реализации продукции 2,1% прибыли от продаж. Наблюдается увеличение показателя на 2%.

Норма прибыли (коммерческая маржа), показывает, сколько 1 руб. чистой выручки от продаж генерирует чистой прибыли. В 2017 году 1 рубль чистой выручки от продаж сформировал 0,007 руб. чистой прибыли или в 100% чистой выручки от продаж 0,7% чистой прибыли. К 2017 году показатель увеличился на 0,6%.

Деловая активность предприятия характеризуется его способностью посредством привлечения капитала в оборот предприятия и использования реальных активов генерировать выручку от продаж в процессе осуществления предприятием производственно-хозяйственной деятельности.

$$\text{Деловая активность} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Капитал(активы)}} \quad (13)$$

Деловая активность предприятия в 2017 году составила 3,944 (92434 / 23436), т.е. 1 рубль совокупного капитала сформировал 3,9 руб. выручки от продаж.

В 2015 году этот показатель составил 14,266. Таким образом, в динамике наблюдается резкое уменьшение показателя на 10,322 руб., т.е. ООО «Квадра» уменьшило эффективность использования капитала предприятия.

Оценка рентабельности использования капитала (активов) ООО «Квадра» представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Оценка рентабельности использования капитала (активов)

Наименование	Обозначение	Финансовые коэффициенты	
		2015	2017
1	2	3	4
Экономическая рентабельность (ROI)	R_k	0,014 (1,4%)	0,046 (4,6%)
Финансовая рентабельность (ROE)	$R_{СК}$	2,333 (233,3%)	0,745 (74,5%)
Фондорентабельность		0,523 (52,3%)	4,561 (453,1%)
Рентабельность перманентного капитала		3,833 (383,3%)	1,216 (121,6%)
Коэффициент покрытия текущих затрат (уровень самоокупаемости)	$K_{сам}$	1,111	1,086

Экономическая рентабельность характеризует способность предприятия посредством привлечения и использования совокупного (денежного) капитала генерировать валовую прибыль в процессе осуществления им производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности.

Финансовая рентабельность характеризует способность предприятия посредством привлечения и использования собственного (акционерного) капитала генерировать прибыль в процессе осуществления производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности.

Экономическая рентабельность, показывает, сколько 1 рубль финансового капитала генерирует прибыли до налогообложения. В 2017 году 1 рубль финансового капитала сформировал 0,046 руб. прибыли до налогообложения. В динамике наблюдается увеличение показателя на 0,032 руб.

Финансовая рентабельность, показывает, сколько 1 рубль собственного капитала генерирует чистой прибыли. В 2017 году 1 рубль собственного капитала сформировал 0,75 руб. чистой прибыли. В динамике наблюдается уменьшение показателя на 1,59 руб.

Фондорентабельность показывает, сколько 1 рубль основного капитала генерирует прибыли до налогообложения. В 2017 году 1 рубль основного капитала сформировал 4,56 руб. прибыли до налогообложения. В динамике наблюдается увеличение показателя на 4,04 руб.

Рентабельность перманентного капитала, показывает, сколько 1 рубль собственного и долгосрочного заемного капитала генерируют прибыли до налогообложения. В 2017 году 1 рубль перманентного капитала сформировал 1,22 руб. прибыли до налогообложения. В динамике наблюдается уменьшение показателя на 2,66 руб.

Вывод по разделу два

По результатам анализа финансового состояния предприятия по данным 2015-2017 гг. можно сделать следующие выводы по ООО «Квадра», которые опираются на следующие позитивные и негативные явления и тенденции в деятельности предприятия:

1. Предприятие ежегодно обеспечивало привлечение дополнительного капитала в свой оборот, что гарантировало экономический рост. За 3 года темп прироста капитала составил 14,5% (4 –5 % годовых).

2. Рост капитала генерирует высокие темпы роста финансовых результатов (в 2017 году по сравнению с 2015 годом выручка увеличилась на 52,3%, валовая прибыль на 66%, чистая прибыль на 4,2%).

3. Изучение соотношений групп активов по степени убывания ликвидности и пассивов по степени возрастания срочности их оплаты за период 2015-2017 гг. позволило установить тенденции в структуре баланса и его ликвидности. По расчетным данным баланса ООО «Квадра» не является абсолютно ликвидным, однако, ликвидность можно охарактеризовать как благоприятную. Поскольку быстрореализуемых активов на предприятии 83,6%. А наиболее ликвидных активов на данном предприятии не имеется.

4. В составе пассивов наибольшую долю составляют наиболее срочные обязательства 70,6%, а наименьшую долю – постоянные (устойчивые пассивы) – 3,8%. Можно сделать вывод о том, что предприятие работает за счет заемных средств, и доля их увеличилась. Сравнивая трудно реализуемые активы с постоянными (устойчивыми) пассивами можно видеть, что предприятие имеет финансовую неустойчивость и отсутствие на предприятии собственных оборотных средств.

5. Исходя из источников формирования запасов на ООО «Квадра» образовался избыток нормальных источников формирования запасов в размере 6,7 млн. руб. Несмотря на избыток финансовых источников ООО «Квадра» финансово неустойчиво, т.к. производственных запасов больше, чем собственных оборотных средств.

6. Совокупный показатель ликвидности практически не изменяется за весь период (0,854 – 2015г.; 0,853 – 2016г.; 0,894 – 2017г.) Общий показатель ликвидности предприятия в 2012 г. увеличивается по сравнению с 2015 г. на 49%, что говорит об увеличении значимости отдельных групп статей актива и пассива в формировании уровня ликвидности баланса ООО «Квадра».

7. Проанализировав коэффициенты ликвидности, можно выявить их общее незначительное увеличение и в 2016 и в 2017 г. по сравнению с 2015 г., что

подтверждает тенденцию изменения краткосрочных долговых обязательств и активов баланса. Коэффициент текущей ликвидности в 2017 году составил 1,029. В динамике произошло увеличение на 0,05. Коэффициент ниже норматива, значит у предприятия существуют проблемы с платежеспособностью. В целом, можно говорить о незначительном увеличении показателей ликвидности ООО «Квадра» к концу периода

8. Предприятие допустило увеличение производственных запасов и дебиторской задолженности, не компенсируемых соответствующими кредиторскими задолженностями. Это привело к тому, что предприятие генерирует текущие финансовые потребности в размере 6,7 млн. руб. Ее покрытие возможно только за счет имеющихся собственных оборотных средств (2017 г. = 0,7 млн. руб.), а дефицит финансовых источников приходится покрывать за счет краткосрочных займов и кредитов.

9. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2017г. была выше кредиторской, тогда как в 2015г. наоборот, оборачиваемость кредиторской задолженности была выше дебиторской и увеличивалась быстрыми темпами также как и дебиторская задолженность. Однако в абсолютном выражении в среднем срок покрытия как дебиторской, так и кредиторской задолженности остался достаточно большим – около 2 месяцев, что свидетельствует о несвоевременной оплате счетов. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась за период на 57 дней, а оборачиваемость кредиторской задолженности на 42 дня.

10. Операционный цикл увеличился в 2017 г. на 69 дней по сравнению с 2015 г. и составил 86 дней оборота, что свидетельствует об увеличении времени, требуемого для производства, продажи и оплаты продукции предприятия. К сожалению, предприятие допустило увеличение финансового цикла на 31 дней (с -5 до 26 дней оборота), что приводит к дополнительной потребности в оборотных средствах для финансирования процесса изготовления и реализации продукции.

11. В целом за период 2015-2017гг. можно наблюдать снижение оборачиваемости капитала ООО «Квадра», что не влияет положительно на эффективность производства.

12. Проанализировав показатели рентабельности ООО «Квадра» за период 2015-2017гг., можно выявить их общую тенденцию к увеличению. Незначительное повышение эффективности производственной деятельности стало возможно благодаря росту рентабельности хозяйствования, рентабельности использования капитала.

Выявленные позитивные и негативные моменты позволяют в разделе три выпускной работы разработать мероприятия по улучшению финансово – хозяйственной деятельности анализируемого объекта.

3 РАЗРАБОТКА И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КРЕПЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КВАДРА»

3.1 Перспективные меры по сокращению дебиторской задолженности фирмы

Важными элементами при оценке состояния предприятия являются дебиторская задолженность. По их состоянию можно успешно отслеживать действительное состояние предприятия, определить тот водораздел, который отделяет успешную работу от неудовлетворительной.

Продажа в кредит, отсрочка платежей, деловая жизнь организации при наличии постоянной дебиторской и кредиторской задолженности – обычное явление, атрибут нашего времени, следствие нормальных хозяйственных отношений в условиях рынка. В этом, в принципе, нет ничего плохого, если взаимные долги оправданы и сбалансированы, если ими разумно управляют.

Как следует из данных таблицы 20 состояние расчетов с покупателями на предприятии ООО «Квадра» по сравнению с прошлыми годами резко ухудшается. Уменьшается оборачиваемость дебиторской задолженности почти в 5 раз, соответственно в связи с этим увеличивается период погашения дебиторской задолженности с 15 до 73 дней, у предприятия появляется недостаток денежных средств и, следовательно, ухудшается финансовое положение предприятия

Таблица 20 – Анализ дебиторской задолженности предприятия

Показатели	Формулы	2015	2017
Оборачиваемость всей дебиторской задолженности, об/год	$\frac{QC}{ДЗ}$	24	5
Период погашения всей дебиторской задолженности, дни	$\frac{365}{\text{оборачи} - \text{ваемость} ДЗ}$	15	73
Доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме %	$\frac{ДЗ}{\text{оборотные} \text{ активы}}$	84,5	83,6

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является уточнение ее реальной стоимости с учетом таких факторов, как сроки и условия расчетов, наличие обеспечения, период просрочки, а также факторов, характеризующих финансовое состояние предприятия - должника. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие – производитель (продавец) реально получает лишь часть стоимости проданной продукции. Поэтому может возникнуть необходимость оценить возможность предоставления скидки при досрочной оплате.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие – производитель (продавец) реально получает лишь часть стоимости проданной продукции. Поэтому может возникнуть необходимость оценить возможность предоставления скидки при досрочной оплате.

Для предприятия ООО «Крепёжные технологии КВАДРА» дебиторская задолженность в конце 2017 года составляла 19583 тыс. руб., период ее погашения - 73 дня. Темп инфляции в месяц равен 1,1 %, тогда индекс цен $I_{ц}=1,011$. Таким образом, в результате месячной отсрочки платежа предприятие ООО «КВАДРА» получит реально лишь 98,9 % ($1: 1,011 * 100\%$) договорной стоимости продукции. Для 73 дней мы получим: индекс цен в среднем = 1,0275, коэффициент падения покупательной способности денег составит 0,973, т.е. предприятие получит реально лишь 97,3% от стоимости продукции, потеряв с каждой тысячи 63,5руб. Можно сказать, что предприятие от имеющейся у нее дебиторской задолженности в размере 19583 тыс. руб. реально через 73 дня получит лишь 19054 тыс. руб. ($19583 * 0,973$). Следовательно, 529 тыс. руб. ($19583 - 19054$) составляют скрытые потери от инфляции. Через 45 дней предприятие реально получит 19270 тыс. руб. ($19583 * 0,984$). Сумма в размере 313 тыс. руб. будет являться скрытой потерей от инфляции. При отсрочки платежа дебиторской задолженности на месяц предприятие ООО «КВАДРА» будет иметь 19368 тыс. руб. ($19583 * 0,989$). В этом случае скрытые потери от инфляции составят всего 215 тыс. руб.

Таблица 21 – Варианты способов расчетов с покупателями и заказчиками

№	Показатели	Вариант 1 (срок оплаты 30 дней при условии 5% скидки)	Вариант 2 (срок оплаты 45 дней при условии 2% скидки)	Вариант 3 (срок оплаты 73 дня, без предоставления скидки)
1	Индекс цен	1,011	1,0165	1,0275
2	Коэффициент падения покупательной способности денег	0,989	0,984	0,973
3	Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	11	16	27
4	Потери от уплаты процентов за пользование кредитами при ставке 18 % годовых, руб.	15	22,5	36,5
5	Потери от предоставления скидок с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	50	20	-
6	Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (стр.3 + стр.4 + стр.5)	76	58,5	63,5

Взаимосвязь срока погашения дебиторской задолженности и ее стоимости требует особого внимания. Увеличение сроков оплаты равнозначно снижению цены на продукцию.

Из расчетов видно, что при сроке погашения задолженности в размере 19583 тыс. руб. равном 73 дням, ее величина в реальном измерении составляет 19520 тыс. руб. Тот же расчет при сроке 45 дней даст сумму 19525 тыс. руб., при 30 днях – 19507 тыс. руб.

Использование системы скидок за ускорение расчетов дает возможность предприятию ООО «Крепежные технологии КВАДРА» сократить расходы по

контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя.

Данный факт должен приниматься во внимание не только для констатации потерь, которые несет предприятие в связи с задержкой в расчетах, но и для разработки эффективной кредитной политики. Сознательное увеличение сроков расчетов можно рассматривать как способ привлечения новых покупателей. Самое главное при этом – точно определить, что является в данной ситуации более выгодным в борьбе за новых покупателей: предоставление скидки или увеличение срока оплаты.

Факторинг – это финансовый механизм, состоящий в том, что фактор (специальная финансовая компания) приобретает обязательства должников компании по стоимости ниже номинальной.

Переход на факторинговое обслуживание позволит решить в первую очередь проблему нехватки оборотного капитала предприятия и расширить сбыт за счет привлечения новых контрагентов. Увеличение объема продаж, а следовательно, и увеличение выручки и прибыли, которое обеспечивает факторинг, намного перекрывает расходы на сам факторинг. Чтобы обеспечить своевременные и бесперебойные закупки, предприятие может не ждать денег от покупателей, а сразу пустить их в оборот, уступив дебиторскую задолженность банку. Так же это позволит практически сразу после отгрузки обналичивать долги предприятия любой срочности. Несмотря на издержки по факторингу, произойдет ускорение оборачиваемости капитала предприятия и рост объемов продаж, что увеличит общую прибыль и поспособствует увеличению масштабов предприятия.

Таблица 22 – Анализ крупных дебиторов по суммам и срокам погашения

Наименование организации-дебитора	Дебиторская задолженность, тыс. руб.							
	всего по предприятию на отчетный момент	от 0 до 4 мес.	от 4 до 5 мес.	от 5 до 6 мес.	от 6 до 7 мес.	от 7 до 8 мес.	от 8 до 9 мес.	свыше 9 мес.
ООО «МИТО»	7651	3188	2550	1913				
ЗАО «Пилот»	6449	2318	1836	1377	918			
ООО «Гефест»	2746	2012	734					
Итого	16846	7518	5120	3290	918			

Необходимо учесть тот факт, что Челябинский филиал «АК БАРС» принимает на факторинг только в том случае, если отсрочка платежа не превышает 90 дней, т.е. 7518 тыс. руб.

Комиссия за факторинговое обслуживание – от 0,0485% в день (зависит от сроков отсрочки по договорам и оборотов по факторинговому счету);

Фиксированный сбор за обработку документов по поставке - 59 рублей с каждой поставки.

Для того, чтобы определить размер дохода банка, необходимо определить средний срок отсрочки по договорам с каждым дебитором (таблица 23).

Таблица 23 – Срок отсрочки платежа дебиторов

Наименование организации-дебитора	Средний срок отсрочки платежа по договорам		
	7-30 дней	31-60 дней	61-90 дней
ООО «МИТО»		30 дней	
ЗАО «Пилот»		45 дней	
ООО «Гефест»			80 дней

В соответствии с договором банк формирует страховой фонд в размере 17% от стоимости платежных документов. Рассчитаем оплату кредиторам услуг фактора исходя из двух ситуаций:

1. условия договора поставки продукции выполнены полностью и в срок;
2. оплата платежных документов задержана на неопределенное время.

Таблица 24 – Определение дохода банка от факторинга, тыс. руб.

Наименование операций	I вариант	II вариант
Сумма страхового фонда	1278,06	1278,06
Комиссионное вознаграждение фактора за оплату по условиям договора	$46,39+50,59+78,07=175,05$	$46,39+50,59+78,07=175,05$
Сбор за обработку документов по поставке	$40*59=2,36$	$40*59=2,36$
Итого плата по договору факторинга	177,41	1455,47

В первом случае сумма в размере 177,41 тыс. руб. будет возвращена клиенту банка после окончания срока договора, так как потребитель продукции выполнил свои обязательства по оплате.

Во втором варианте дебитор не выполнил своих обязательств и не произвел в срок полной оплаты продукции. Результатом этого по условиям факторингового договора явилось то, что страховой фонд в размере 17% остался в банке.

Таким образом, развитие факторинговых операций позволит предприятию ООО «Крепежные технологии Квадра» получить денежные средства без отсрочки платежа, направив их на текущую деятельность, тем самым уменьшая свои задолженности перед кредиторами.

3.2 Управление сортаментом продукции предприятия ООО «Крепежные технологии Квадра» в целях улучшения основных финансовых показателей его деятельности

Ассортиментная политика - система мер по определению набора товарных групп, наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке и обеспечивающих экономическую эффективность деятельности предприятия в целом.

Основными задачами ассортиментной политики являются:

- 1) удовлетворение запросов потребителей,
- 2) завоевание новых покупателей,
- 3) оптимизация финансовых результатов предприятия.

Определение потребности в дорожно-строительной технике и запасных частей непосредственно связано с их товарными характеристиками, с фактическим их потреблением и выявлением закономерностей изменения спроса на них.

Определением потребности решаются два основных вопроса:

- 1) что именно должно быть предложено из огромного множества различных товаров и услуг и в каких количествах,
- 2) для кого необходимы эти товары, или насколько они будут востребованы.

Основными факторами, влияющими на формирование спроса и потребления дорожно-строительной техники и запасных частей являются следующие:

- расширение городов т.е. строительство новых дорог, домов;
- развитие инфраструктуры;
- освоение новых природных мест и увеличение добычи природных ископаемых с помощью дорожно-строительной техники;

У предприятия ООО «Квадра», как никогда, появился интерес к эффективному размещению техники в пределах страны и за рубежом, использованию рекламных и информационных материалов. Поэтому реализация рафинированного маркетингового приема, когда на 2 - 3 единицы наиболее востребованной техники сознательно поддерживаются цены ниже, чем на других предприятиях. Расчет прост: репутация "дешевой техники" привлечет дополнительных клиентов, которые будут обращаться именно сюда и покупать именно у ООО «Квадра» и другую технику и запасные части.

Расширение и углубление ассортимента техники, использование новых методов работы и услуг для покупателей, привлечение новых потребителей ведет к значительному увеличению товарооборота на предприятии и получение дохода, и, соответственно к оптимизации финансовых результатов предприятия. Порядок

формирования ассортимента может быть представлен следующим образом (рисунок 4).

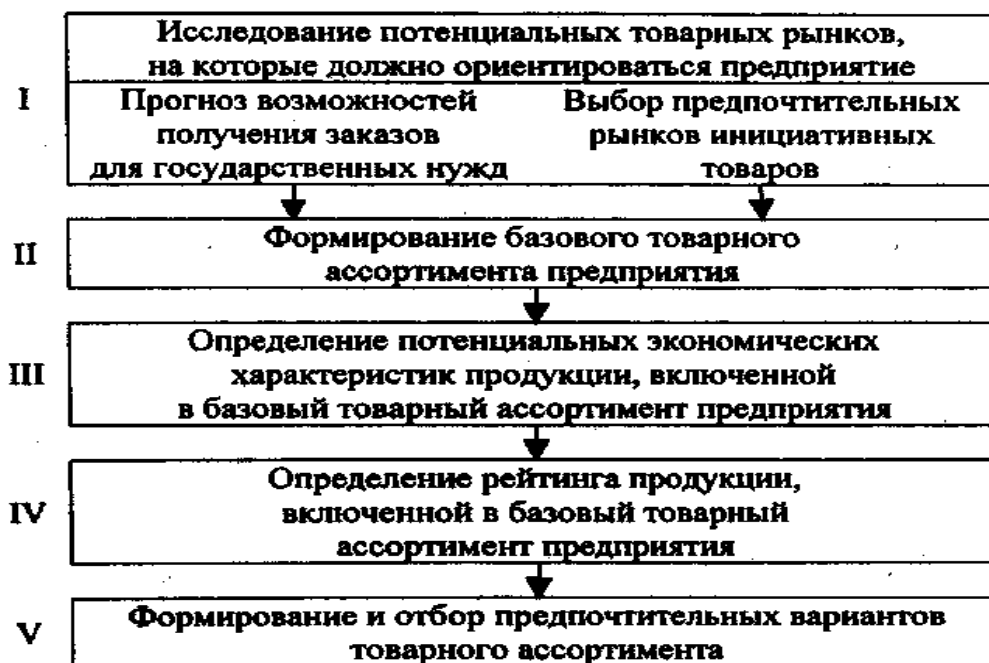


Рисунок 4 – Порядок формирования товарного ассортимента

Предпочтение должно отдаваться такому составу товарного ассортимента, который обеспечивает в течение продолжительного периода постоянное повышение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Неотделимы друг от друга понятия ассортиментной политики и товарной политики.

Формирование товарной политики может идти:

1) путем расширения товарной номенклатуры за счет включения новых ассортиментных групп товаров.

Насущная задача предприятия - продавать не только именно востребованную технику, но и расширить номенклатуру товаров. Например, продажа ПУМ-500 для уборки и расчистки дорог города, автомобиль КамаЗ-5511 для перевозки груза и т.д.

2) за счет достижения гармоничности товаров различных ассортиментных групп.

3) за счет углубления товарной номенклатуры, т.е. увеличения насыщенности уже существующих ассортиментных групп.

Одним из способов удовлетворения запросов потребителей может быть позиционирование товаров.

Это система определения места отдельных видов техники в ряду аналогичных товаров, обращающихся на рынке, включающая в себя определение особенностей товаров, характерных черт, отличающих их от аналогичных товаров - конкурентов.

Цель позиционирования товаров - помочь покупателю выделить данный товар из широкого (круга аналогичных товаров по какому - либо признаку и отдать при покупке предпочтение именно ему.

Позиционирование осуществляется на основе:

- определения преимуществ или характеристик товара (по цене, внешнему виду, и др. параметрам),
- определения специфических потребностей потребителя,
- специального использования товара, т.е. применение товара в соответствии с его различной формой выпуска.
- ориентации на определенную группу или категорию потребителей.

Позиционирование товаров может использоваться при поступлении в продажу каких-либо новых видов техники более оснащенных и с новыми функциями.

Новому товару, имеющему какие-либо особенности качества, использования, с новыми преимуществами, должно уделяться особое внимание со стороны продавцов, которые в свою очередь "представят" товар покупателю.

Только учитывая все это, можно рационально подбирая ассортимент продукции, достичь две цели:

- удовлетворить запросы покупателей
- достичь хороших экономических результатов самому предприятию.

Проведем анализ техники и запасных частей ООО «Квадра» по их функциональному назначению с целью выявления наиболее прибыльных видов.

Выбор осуществляется путем ранжирования продукции по показателю рентабельности издержек (таблица 25).

Таблица 25 – Результаты ранжирования продукции на ООО «Квадра»

Шифр продукции	Группы товаров	Прибыль, тыс.руб.	Выручка тыс.руб.	Рентабельность оборота, %	Ранжирование
00001	Продукция Craftmate (хомуты)	150	12540	1,2	3
00002	Продукция Craftmate (биты)	175	14320	1,22	1
00003	Перфорированные крепежные изделия	92	7592	1,21	2
00004	Кафельные аксессуары	66	9110	0,7	4

Ранжируя продукцию по уровню рентабельности оборота, удается получить упорядоченную финансово – экономическую информацию, удобную для оценки сложившейся на предприятии хозяйственной ситуации и принятия управленческих решений с учетом прогнозируемых сортаментных сдвигов (таблица 25).

Таблица 26 – Деление продукции и услуг по степени рентабельности на предприятии

Рентабельность	Вид продукции			
	Craftmate (хомуты)	Craftmate (биты)	Крепежные изделия	Кафельные аксессуары
Высокорентабельная продукция				
Низкорентабельная продукция	+			+

Чтобы провести оценку направлений совершенствования деятельности, необходимы данные о работе предприятия, которые приведены в таблице 27.

Таблица 27 – Основные показатели деятельности предприятия, тыс. руб.

Показатель	Craftmate (хомуты)	Craftmate (биты)	Крепежные изделия	Кафельные аксессуары	Итого реализация
Выручка	1404	16070	8512	9769	48391
Переменные затраты	8120	9350	4120	4970	26560
Постоянные затраты	4420	4970	3472	4140	17002
Полная себестоимость	12540	14320	7592	9110	43562
Прибыль	1500	1750	920	659	4829

Как видим, в целом предприятие находится не в самом худшем положении. Однако, чтобы сделать аргументированные выводы, необходимо осуществить некоторые расчеты, а именно:

1. изучить влияние на все операционные показатели уменьшение объема реализации самого малорентабельного продукта на 10%;
2. изучить влияние на все операционные показатели увеличение объема реализации самого высокорентабельного продукта на 10%;
3. изучить влияние на все операционные показатели при уменьшение объема самого малорентабельного продукта на 10% и увеличение объема самого высокорентабельного продукта на 10%;

Все основные расчеты приведены ниже.

Уменьшим объем реализации самого малорентабельного продукта на 10% (таблицы 28-29).

Для того чтобы увидеть влияние уменьшение объема на конечный финансовый результат проведем сравнение финансовых показателей до увеличения и после увеличения (таблица 30).

Таблица 28 – Переменные затраты при уменьшении реализации Craftmate (хомуты) и аксессуары на 10%

Вид продукции	Переменные затраты на вид продукции, тыс.руб.	Объем реализации вида продукции, тыс. ед.	Переменные затраты на единицу продукции, руб.	Новый объем вида продукции, тыс. ед.	Итого переменные затраты на вид продукции, тыс.руб.
Craftmate (хомуты)	8120	82	99,024	73,8	7308
Craftmate (биты)	9350	91	102,74	91	9350
Крепежные изделия	4120	40	103	40	4120
Аксессуары	4970	46	108,04	41,4	4473

Таблица 29 – Основные показатели деятельности при изменении реализации объема продукции

Вид продукции	Объем	Переменные затраты	Постоянные затраты	Себестоимость	Затраты на единицу
Хомуты	73,8	7308	4420	11728	158,92
Биты	91	9350	4970	14320	157,36
Крепежные изделия	40	4120	3472	7592	189,8
Аксессуары	41,4	4473	4140	8613	208,04
Всего:	246,2	26560	17002	42253	-

Окончание таблицы 29

Вид продукции	Цена единицы	Выручка от продаж	Валовая прибыль	Прибыль на ед.
Хомуты	171,22	12636	908	12,303
Биты	176,59	16070	1750	19,23
Крепежные изделия	212,8	8512	920	23
Аксессуары	212,37	8792,1	179,1	4,32
Всего:	-	46010,1	3757,1	-

Таблица 30 – Сравнение основных финансовых показателей

Показатель	Craftmate (хомуты) и Аксессуары -10%	
	Норма	При уменьшении
Ксам	1,086	1,089
Рц	0,021	0,082
Рс	0,086	0,089

Как видно из приведенных в таблице 30 данных, что уменьшение объема реализации продукции Craftmate (хомуты) и аксессуары на 10% положительно сказалось на финансовых результатах предприятия, а именно:

1.Рц - увеличился на 0,061

2.Рс – увеличился на 0,003

Это значит, что при уменьшении объема на 10% предприятие увеличило количество генерируемой прибыли на 0,061 количество валовой прибыли на 0,003, что непременно положительно скажется на деятельности предприятия.

Теперь увеличим объем высококорентабельной продукции, услуг, а затем проследим, как увеличение объема повлияло на финансовые показатели предприятия (таблицы 31-32).

Для анализа полученных финансовых результатов после увеличения объемов реализуемой продукции, услуг приведем данные в таблицу (таблица 33).

Таблица 31 – Переменные затраты при увеличении реализации Craftmate (бит) и крепежных изделий на 10%

Вид продукции	Переменные затраты на вид продукции, тыс.руб.	Объем реализации вида продукции, тыс. ед.	Переменные затраты на единицу продукции, руб.	Новый объем вида продукции, тыс. ед.	Итого переменные затраты на вид продукции, тыс.руб.
Craftmate (хомуты)	8120	82	99,024	82	8120
Craftmate (биты)	9350	91	102,74	100,1	10285
Крепежные изделия	4120	40	103	44	4532
Аксессуары	4970	46	108,04	46	4970

Таблица 32 – Основные показатели деятельности при изменении реализации продукции

Вид продукции	Объем реализации	Переменные затраты	Постоянные затраты	Себестоимость
Craftmate (хомуты)	82	8120	4420	12540
Craftmate (биты)	100,1	10285	4970	15255
Крепежные изделия	44	4532	3472	8004
Аксессуары	46	4970	4140	9110

Окончание таблицы 32

Вид продукции	Затраты на единицу	Цена единицы	Выручка от продаж	Валовая прибыль	Прибыль на единицу
Craftmate (хомуты)	152,93	171,22	14040	1500	18,29
Craftmate (биты)	152,40	176,59	17677	2422	8,14
Крепежные изделия	181,91	212,8	9363,2	1359,2	30,89
Аксессуары	198,04	212,37	9769	659	14,32

Таблица 33 – Анализ показателей после увеличения объема

Показатель	Craftmate (биты) и Крепежные изделия	
	норма	При увеличении
Ксам	1,086	1,132
Рц	0,021	0,117
Рс	0,086	0,132

Из анализа данных можно сделать следующие выводы:

1. Увеличение объемов высокорентабельной продукции положительно отразилось на всей хозяйственной деятельности предприятия, а в первую очередь на самоокупаемости предприятия он увеличился по сравнению с нормальным объемом производства на 0,046. Это значит, что предприятие сможет за счет полученных доходов покрывать большее количество текущих затрат.

2. После увеличения объемов выросла и рентабельность оборота предприятия на 0,096 что позволит выручки генерировать большее количество прибыли на предприятии.

3. Также увеличение объемов положительно отразилось на рентабельности продукции по издержкам на 0,046 что позволит предприятию, осуществляя затраты, генерировать большее количество валовой прибыли.

Теперь посмотрим, как повлияет на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия одновременное увеличение объемов на 10% высокорентабельной продукции и уменьшение на 10% низкорентабельной продукции (таблицы 34-35).

Таблица 34 – Переменные затраты при уменьшении реализации Craftmate (хомуты) и Аксессуаров на 10% и увеличении объема реализации продукции Craftmate (биты) и Крепежных изделий на 10%

Вид продукции	Переменные затраты на вид продукции, тыс. руб.	Объем реализации вида продукции, тыс. ед.	Переменные затраты на единицу продукции, руб.	Новый объем вида продукции, тыс. ед.	Итого переменные затраты на вид продукции, тыс. руб.
Craftmate (хомуты)	8120	82	99,024	73,8	7308
Craftmate (биты)	9350	91	102,74	100,1	10285
Крепежные изделия	4120	40	103	44	4532
Аксессуары	4970	46	108,04	41,1	4473

Таблица 35 – Производственные показатели при изменении продукции

Вид продукции	Объем реализации	Переменные затраты	Постоянные затраты
Craftmate (хомуты)	73,8	7308	4420
Craftmate (биты)	100,1	10285	4970
Крепежные изделия	44	4532	3472
Аксессуары	41,1	4473	4140
Всего:	259	26598	17002

Окончание таблицы 35

Себестоимость	Затраты на единицу	Цена единицы	Выручка от продаж	Валовая прибыль	Прибыль на единицу
11728	158,92	171,22	12636	908	12,303
15255	152,40	176,59	17677	2422	8,14
8004	181,91	212,8	9363,2	1359,2	30,89
8613	208,04	212,37	8792,1	179,1	4,32
43600	-	-	48468,3	4868,3	-

Сведем основные финансовые показатели в таблицу 36.

Таблица 36 – Сравнение финансовых показателей после изменение объемов реализации

Показатель	Увеличение и уменьшение продукции	
	Норма	Изменения
Ксам	1,086	1,111
Рц	0,021	0,100
Рс	0,086	0,111

Увеличение объемов высокорентабельной продукции, услуг на 10% и одновременное снижение низкорентабельной продукции на 10% положительно отразилось на всех финансовых показателях хозяйственной деятельности предприятия:

1. самоокупаемость предприятия, которое является одним из важнейших показателей его хозяйственной деятельности увеличилась на 0,025 это значит, что предприятие увеличит покрытие своих текущих затрат за счет полученных доходов, что несомненно скажется на конечных финансовых результатах.
2. после увеличение объемов высокорентабельной и уменьшение низкорентабельной продукции рентабельность оборота предприятия увеличилась на 0,079, что положительно отразится на прибыли предприятия.
3. изменение объемов положительно отразилось на рентабельности

продукции, а именно после изменения реализации она увеличилась на 0,025, что позволит предприятию, осуществляя затраты, генерировать большее количество валовой прибыли.

Для выбора оптимального объема реализации представим все данные об основных финансовых показателях по изменяемым объемам в виде общей таблицы (таблица 37) и проанализируем ее.

Таблица 37 – Сравнение основных финансовых показателей при изменении в объеме реализации

Показатель		Вид продукции			
	Норма	Craftmate (хомуты)	Craftmate (биты)	Крепежные изделия	Кафельные аксессуары
Ксам	1,086	1,089	1,132	1,132	1,089
Рц	0,021	0,082	0,117	0,117	0,082
Рс	0,086	0,089	0,132	0,132	0,089

Проанализировав данную таблицу, можно сделать следующие выводы:

1. предприятию можно уменьшать объем низкорентабельной продукции, так как это положительно сказывается на его финансовой деятельности. А именно Ксам увеличился по сравнению с начальным объемом производства на 0,003, хотя меньше чем при одновременном увеличении и уменьшении объемов реализации, такая же ситуация выглядит и по оставшимся показателям Рц: $0,021 < 0,082 < 0,117$; Рс: $0,086 < 0,089 < 0,132$.

2. Предприятию лучше всего наращивать объем высокорентабельной продукции и уменьшать объем низкорентабельно, что приведет к увеличению финансовых показателей, а в конечном итоге к увеличению прибыли предприятия.

Данный вариант развития позволит анализируемому предприятию получить наибольший прирост прибыли, повысив тем самым свою платежеспособность, финансовую устойчивость и эффективность финансово – хозяйственной деятельности в целом.

Выводы по разделу три

Рассмотрев управление сортаментом продукции в целях улучшения основных финансовых показателей ООО «Крепежные технологии Квадра», было выявлено, что предприятию можно уменьшать объем реализации низкорентабельной продукции. Это положительно сказывается на его финансовой деятельности, а именно Ксам увеличился по сравнению с начальным объемом на 0,003, хотя меньше чем при одновременном увеличении и уменьшении объемов реализации, такая же ситуация выглядит и по оставшимся показателям

$R_{ц}: 0,021 < 0,082 < 0,117$; $R_{с}: 0,086 < 0,089 < 0,132$.

Предприятию лучше всего наращивать объем высококорентабельной продукции и уменьшать объем низкорентабельно, что приведет к увеличению финансовых показателей, а в конечном итоге к увеличению прибыли предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности финансово - хозяйственной деятельности предприятия с использованием результатов финансового анализа его деятельности.

Выбор темы для исследования был обусловлен тем, что финансовый рынок представляет определенные возможности применения капитала хозяйственных структур, включая производство, вложения в банки, приобретения ценных бумаг, недвижимости и т.д. В этих условиях возникают вопросы, связанные с управлением финансами организации.

Объектом исследования в выпускной работе выступило предприятие ООО «Крепежные технологии Квадра», основным видом деятельности которого является оптовая и розничная торговля строительной продукцией и запчастями.

Анализируя финансово-хозяйственные результаты предприятия по данным за 2015-2017гг. были сделаны определенные выводы, которые опираются на следующие позитивные и негативные явления и тенденции в деятельности предприятия.

Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Крепежные технологии Квадра» выявил следующие моменты.

Изучение соотношений групп активов по степени убывания ликвидности и пассивов по степени возрастания срочности их оплаты за период 2015-2017гг. позволило установить тенденции в структуре баланса и его ликвидности.

По расчетным данным баланс ООО «Крепежные технологии Квадра» за анализируемый период не является ликвидным. Можно видеть, что предприятие имеет финансовую неустойчивость и отсутствие на предприятии собственных оборотных средств.

Совокупный показатель ликвидности немного увеличился за весь период на 0,07. Данная тенденция свидетельствует об увеличении такого фактора, как реальность своевременного поступления средств.

Проанализировав коэффициенты ликвидности, можно выявить их общее увеличение по сравнению с 2015г., что подтверждает тенденцию изменения краткосрочных долговых обязательств и активов баланса. Однако признать предприятие платежеспособным в 2017г. нельзя в связи с тем, что наиболее ликвидные активы занимают очень маленькую долю от текущих активов, что приводит к малой доли их участия в покрытии текущих обязательств.

Оборачиваемость дебиторской задолженности выше кредиторской и увеличивается более быстрыми темпами. В абсолютном выражении в среднем срок покрытия дебиторской задолженности – 72 дня, а кредиторской задолженности – около 60 дней, что свидетельствует о несвоевременной оплате счетов. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличился за период на 57 дней, а оборачиваемость кредиторской задолженности на 38 дней.

Операционный цикл увеличился в 2017г. на 68 дней по сравнению с началом рассматриваемого периода, что свидетельствует об увеличении времени, требуемого для производства, продажи и оплаты продукции ООО «Квадра». Финансовый цикл также увеличился с -5 до 25 дней оборота, что определяет дополнительную потребность предприятия в оборотных средствах для финансирования реализации продукции.

Проанализировав относительные показатели платежеспособности, рыночной устойчивости, и оценив структуру основного и оборотного имущества предприятия за период 2015-2017гг., можно говорить о слабой финансовой устойчивости ООО «Квадра».

Для дальнейшей стабилизации и повышения финансовой устойчивости необходимо стремиться к оптимизации структуры источников, то есть пополнению источников формирования запасов за счет второй части устойчивых

(постоянных) источников – собственного капитала, а также к обоснованному снижению уровня запасов в ходе их планирования.

Динамика показателей эффективности работы исследуемого объекта показала, что наблюдать снижение оборачиваемости капитала объекта, что негативно влияет на эффективность производства. За счет уменьшения оборачиваемости капитала происходит уменьшение суммы прибыли.

Норма прибыли показывает об эффективной работе предприятия, но рентабельность оборота находится на достаточно низком уровне.

В качестве решения, направленного на улучшение финансовых показателей деятельности предложено разработать оптимальную платежную дисциплину и сформировать эффективную ассортиментную и товарную политику.

Была определена реальная стоимость дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности денежных средств. Так как период погашения дебиторской задолженности на предприятии ООО «Крепежные технологии Квадра» составляет 73 дня (около трех месяцев), а темп инфляции составил в среднем 2,7%, следовательно, предприятие реально получит 19074 тыс. руб. Таким образом, скрытые потери от инфляции составили 509 тыс. руб.

В качестве решения данной проблемы были предложены варианты скидок с договорной цены: 3% - оплата через 30 дней, 2% - через 50 дней, и без скидки – оплата по договору.

Рассмотрев вышеперечисленные варианты способов расчетов с покупателями и заказчиками, можно сделать вывод о том, что применение скидок на анализируемом объекте является эффективным способом управления дебиторской задолженностью, и наиболее выгодным решением стало предоставление скидки 3% с оплатой через 30 дней.

Одним из возможных направлений увеличения собственных оборотных средств предприятия и снижение текущих финансовых потребностей может быть разработка ассортиментной и товарной политики

Проведя анализ ассортиментной и товарной политики, удалось выявить, что

наиболее доходной продукцией является Craftmate (биты) и Перфорированные крепежные изделия. Низкорентабельной продукцией является Craftmate (хомуты) и Кафельные аксессуары.

Рассмотрев управление сортаментом продукции в целях улучшения основных финансовых показателей ООО «Крепежные технологии Квадра», было выявлено, что предприятию можно уменьшать объем реализации низкорентабельной продукции. Это положительно сказывается на его финансовой деятельности, а именно Ксам увеличился по сравнению с начальным объемом на 0,003, хотя меньше чем при одновременном увеличении и уменьшении объемов реализации, такая же ситуация выглядит и по оставшимся показателям.

Предприятию лучше всего наращивать объем высокорентабельной продукции и уменьшать объем низкорентабельно, что приведет к увеличению финансовых показателей, а в конечном итоге к увеличению прибыли предприятия.

Исходя из вышесказанного, предложенные в выпускной квалификационной работе рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия ООО «Квадра» можно считать экономически обоснованными, целесообразными и своевременными.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 №14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №5. – Ст. 410.
2. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ // Российская газета. – 1995. – №248. – 29 декабря.
3. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 213 с.
4. Аверина, О.И. Мониторинг как метод экспресс-анализа финансового состояния организаций / О.И. Аверина // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №48. – С. 24-31.
5. Алексеева, Ю.А. Оценка финансового состояния и прогнозирование банкротства предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Ю.А. Алексеева. – М., 2011. – 31 с.
6. Анализ финансового состояния предприятия / Е.Н. Астанкова и др. – Краснодар: Краснодарский центр науч.-технической информ., 2012. – 218 с.
7. Бабичева, Н.Э. Методологические положения анализа финансового состояния организаций на основе ресурсного подхода / Н.Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №44. – С. 29-35.
8. Барашков, О.А. Особенности функционирования и финансового состояния предприятий реального сектора экономики: региональные и отраслевые аспекты: монография / О.А. Барашков. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2010. – 183 с.
9. Бородкина, Н.В. Современные концепции диагностики финансового состояния предприятий: монография / Н.В. Бородкина, Э.М. Львович. – Воронеж: Науч. кн., 2014. – 175 с.
10. Бурова, О.Н. Совершенствование оценки финансового состояния малых организаций в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / О.Н. Бурова. – М., 2015. – 28 с.

11. Бушуева, Н.В. Анализ финансового состояния субъектов малого бизнеса / Н.В. Бушуева // Деньги и кредит. – 2012. – №8. – С. 49-53.
12. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ / Н.А. Виноградская. – М.: Изд. дом МИСиС, 2011. – 117 с.
13. Выборова, Е.Н. Особенности применения методов сравнительного экономического анализа при оценке финансового состояния организации / Е.Н. Выборова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №38. – С. 22-28.
14. Груднин, Г.А. Моделирование финансового состояния предприятия методами теории случайных процессов: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Г.А. Груднин. – Кисловодск, 2013 – 23 с.
15. Доманова, Д.А. Анализ системы критериев для определения финансового состояния предприятия / Д.А. Доманова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – №10. – С. 132-134.
16. Егорова, Е.Н. Анализ финансового состояния предприятия / Е.Н. Егорова. – Владивосток: Морской гос. ун-т им. адмирала Г. И. Невельского, 2014. – 104 с.
17. Заикина, Л.Н. Экономико-математический инструментарий комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятий строительной отрасли: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Л.Н. Заикина. – Краснодар, 2015/ – 24 с.
18. Зимин, Н.Е. Диагностика финансового состояния предприятия / Н.Е. Зимин. – М.: УМЦ Триада, 2013. – 283 с.
19. Иванова, Л.И. Развитие методики анализа финансовой устойчивости как способа достижения объективной оценки финансового состояния организации / Л.И. Иванова, А.С. Бобылева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №2. – С. 35-42.
20. Каранина, Е.В. Формирование инновационной модели комплексной оценки рисков финансового состояния предприятия / Е.В. Каранина // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №13. – С. 18-23.

21. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы / Б. Коласс; Пер. с фр. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, 1997. – 576 с.
22. Котова, Е.В. Имущество предприятия и комплексная оценка его финансового состояния / Е.В. Котова. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 77 с.
23. Массарыгина, В.Ф. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия-должника / В.Ф. Массарыгина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №31. – С. 60-65.
24. Миловидова, С.Н. Оценка финансового состояния: теория и практика: монография / С.Н. Миловидова. – М.: Дашков и К°, 2012. – 90 с.
25. Негашев, Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании: монография / Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 183 с.
26. Ордян, А.Ж. Формирование механизма обеспечения стабильного финансового состояния малых строительных организаций в условиях финансово-экономической нестабильности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / А.Ж. Ордян. – М., 2012. – 30 с.
27. Перфильев, А.Б. Финансовое состояние организации: методики анализа и оценки: монография / А.Б. Перфильев. – Ярославль: Акад. МУБиНТ, 2013. – 223 с.
28. Рожков, И.М. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия / И.М. Рожков, И.А. Ларионова, А.В. Жагловская. – М.: МИСиС, 2014. – 296 с.
29. Русина, Е.Ю. Анализ и контроль финансового состояния организации с использованием инструментов бухгалтерского инжиниринга: монография / Е.Ю. Русина. – Ростов-на-Дону: Ростовский гос. строит. ун-т, 2013. – 194 с.
30. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 282 с.
31. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 607 с.

32. Сагиев, Е. Оценка финансового состояния фирмы / Е. Сагиев. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 44 с.
33. Садовников, А.А. Оценка финансового состояния современного предприятия в условиях национальных и международных стандартов / А.А. Садовников, М.Ю. Манухина, И.В. Таций // Машиностроитель. – 2012. – №9. – С. 22-28.
34. Самохин, Р.В. Совершенствование оценки и управления финансовым состоянием промышленного предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Р.В. Самохин. – М., 2010. – 30 с.
35. Серпухова, Л.В. Оценка финансового состояния предприятия / Л.В. Серпухова. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 157 с.
36. Сигидов, Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.И. Сигидов, С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько. – М.: Инфра-М, 2015. – 120 с.
37. Скороход, Н.В. Управление финансовым состоянием хозяйствующих субъектов / Н.В. Скороход // Вопросы экономики и права. – 2014. – №4. – С. 91-95.
38. Снатенков, А.А. Прогнозирование финансового состояния организации / А.А. Снатенков. – Оренбург: Изд. центр ОГАУ, 2012. – 112 с.
39. Старцева, Н.П. Финансовое состояние фирмы с учётом благосостояния владельцев / Н.П. Старцева. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 55 с.
40. Статистические и нечетко-множественные методы экспертизы финансового состояния предприятий / С.В. Бухарин и др.; под ред. А.И. Хорева. – Воронеж: Науч. кн., 2013. – 210 с.
41. Сучкова, Н.А. Формирование системы анализа и прогнозирования финансового состояния коммерческих организаций: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Н.А. Сучкова. – Мичуринск, 2010. – 23 с.

42. Терешина, В.В. Трендовый метод финансового анализа как основа оценки финансового состояния / В.В. Терешина // Экономические науки. – 2012. – №1. – С. 267-273.

43. Фомин, В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / В.П. Фомин, Ю.А. Татаровский // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №4. – С. 11-19.

44. Хаупшева, О.С. Бухгалтерская отчетность и развитие методического обеспечения анализа и оценки финансового состояния торговых организаций: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / О.С. Хаупшева. – Ростов-на-Дону, 2012. – 24 с.

45. Хрипливый, Ф. Совершенствование методов анализа финансового состояния производственных организаций / Ф. Хрипливый, А. Хрипливый // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. – №1. – С. 69-77.

46. Черненко, А.Ф. Анализ финансовой отчетности / А.Ф. Черненко, А.В. Башарина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 285 с.

47. Швецов, М.Н. Выявление факторов риска, воздействующих на изменение финансового состояния компании / М.Н. Швецов // Экономические науки. – 2010. – №3. – С. 95-99.

48. Шовхалов, Ш.А. Финансовое состояние коммерческой организации: шариатский взгляд / Ш.А. Шовхалов // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №9. – С. 49-53.

49. Щербович, Я.В. Стратегический анализ и управление финансово-экономическим состоянием коммерческой организации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Я.В. Щербович. – М., 2013. – 24 с.