

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.Б. Левина  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Оценка финансового состояния предприятия торговли ИП Котов  
и пути его улучшения

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.01.2018.1010.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Э.Х. Таипова  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ–565

\_\_\_\_\_ М.А. Ненаженко  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Нормоконтроль  
к.п.н. доцент

\_\_\_\_\_ Ж.А. Зеленская  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Челябинск 2018

Задание отдельным документом на одном листе с двух сторон

## АННОТАЦИЯ

Ненаженко М.А. Оценка финансового состояния предприятия торговли ИП Котов и пути его улучшения: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-565 2018. – 87с. 7 ил., 28 таблиц, библиографический список – 50 наим.

В выпускной квалификационной работе на основе оценки финансового состояния торгового предприятия ИП Котов С.Н., работающего на рынке розничной и мелкооптовой торговли электрооборудования, с предоставлением услуг по доставке и монтажу в городе Челябинске и Челябинской области, предложен план мероприятий по улучшению его финансово-экономического состояния.

Для оценки стратегической позиции предприятия применены методы финансового анализа, в том числе трендовый анализ, балансовый метод, метод сравнения. Финансовый анализ выполнен по документам бухгалтерской отчетности ИП Котов С.Н. за 2015 – 2017 годы, учитывает экономическую динамику, включает элементы трендового анализа и применительно к начальному состоянию объекта исследования преследует диагностические цели.

Предлагаемые мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния предприятия опираются на результаты сравнения оценки стратегической позиции и итогов финансового анализа объекта, ранжированы по приоритетности и доведены до детального плана их реализации.

Для обоснования эффективности предлагаемых мероприятий в выпускной квалификационной работе использованы методы финансового планирования в сочетании с финансовым анализом планируемого состояния предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОГО ОРГАНИЗАЦИИ	
1.1 Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния торговой организации, сравнение отечественного и зарубежного методов.....	9
1.2 Информационное обеспечение и основные направления анализа финансового состояния.....	13
1.3 Управление финансовым состоянием торгового предприятия, отечественный и зарубежный опыт.....	26
2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ИП КОТОВ С.Н.	
2.1 Организационно-экономическая характеристика ИП Котов С.Н.....	34
2.2 Оценка ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности ИП Котов С.Н.....	41
2.3 Анализ прибыли и рентабельности ИП Котов С.Н.....	51
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ФИНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕНИЮ ИП КОТОВ С.Н.....	57
3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия.....	57
3.2 Экономический эффект от предложения по улучшению финансового состояния ИП Котов С.Н.....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	83

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях эффективное управление торговым предприятием предполагает оптимизацию ресурсного потенциала. В этой ситуации резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами. От того, насколько эффективно и целесообразно они трансформируются в основные и оборотные средства, а также средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Финансовый менеджмент, или система управления финансами предприятия, – это система отношений, возникающих на предприятии по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов. Данная система многоаспектна, она распространяется как на взаимоотношения внутри предприятия, так и на взаимоотношения данного предприятия с другими контрагентами. Финансовая деятельность предприятия как раз и находит свое выражение в совокупности действий финансового характера, осуществляемых в процессе функционирования его системы управления финансами, т.е. финансового менеджмента.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует необходимость глубокого анализа финансового состояния предприятия, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. В связи с этим, актуальность темы данной выпускной квалификационной работы очевидна: для того чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовые состояния, как своего

предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении. Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели.

Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в распоряжении.

Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, т.е. для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

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

Финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Поэтому

система приводимых показателей имеет целью показать его состояние для внешних потребителей, так как при развитии рыночных отношений количество пользователей финансовой информации значительно возрастает. Условно их можно разбить на три группы:

1) лица, непосредственно связанные с предпринимательством, т.е. менеджеры и работники управления предприятием;

2) лица, которые могут не работать непосредственно на предприятии, но имеют прямой финансовый интерес – акционеры, инвесторы, покупатели и продавцы продукции (услуг), различные кредиторы. Так, в частности, финансовое состояние предприятия является главным критерием для банков при решении вопроса о целесообразности выдачи ему кредита, а при положительном решении этого вопроса – под какие проценты и на какой срок;

3) лица, имеющие косвенный интерес – налоговые службы, различные финансовые институты (биржи, ассоциации и т.д.), органы статистики и т.д.

Цель финансового анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить состояние предприятия, но также в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать и обосновать мероприятия по улучшению или стабилизации финансового состояния предприятия. Исходя из цели, в работе ставятся следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методологические аспекты оценки финансового состояния торгового предприятия;
- провести оценку финансового состояния ИП Котов С.Н.;
- обосновать экономический эффект предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия.

Предмет исследования – финансовое состояние торгового предприятия.

Объектом выпускной квалификационной работы является ИП Котов С.Н., занимающееся розничной и мелкооптовой торговлей электрооборудования.

При написании работы использован современный научно-методический материал, включающий нормативные документы, научные монографии, журнально-газетные публикации, непосредственно затрагивающие тему организации и методики проведения анализа финансового состояния торгового предприятия.

Практическая значимость заключается выпускной квалификационной работы заключается в возможности принятия разработанных рекомендаций на практике деятельности предприятия ИП Котов С.Н.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, заключения и трех разделов.

В первом разделе дается понятие финансового состояния, исследуется методика проведения финансового анализа, формулируются его цель и задачи, проводится сравнение отечественного и зарубежного опыта оценки финансового состояния.

Во втором разделе сделана организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия, а также представлены результаты анализа ликвидности и платежеспособности. Кроме того, дана оценка деловой активности предприятия, проведен анализ финансовой устойчивости ИП Котов С.Н.

В третьем разделе работы на основе результатов анализа разработаны мероприятия по укреплению финансового состояния предприятия. Произведен расчет экономического эффекта от внедрения предложений на практике.

Выпускная квалификационная работа выполнена на 88 страницах, результаты анализа и расчеты представлены в 28 таблицах и на 7 рисунках. Библиографический список включает 50 наименований.



# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

## 1.1 Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния торговой организации, сравнение отечественного и зарубежного методов

Финансовое состояние организации – это комплексное понятие, которое определяется системой характеристик, отвечающих за состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Под наилучшим финансовым состоянием торговой организации понимается сбалансированность отдельных структурных элементов его активов и капитала, а также ее способность обеспечить высокий уровень эффективности их использования [13,с.25].

В процессе финансово-хозяйственной деятельности организации совершается постоянный кругооборот капитала, меняются структура средств и источников их формирования, наличие и востребованность в финансовых ресурсах и как следствие – финансовое состояние предприятия, внешним показателем которого является платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность организации хорошо функционировать и развиваться, сохранять баланс своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в рамках удовлетворительного уровня риска свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии, и наоборот [16,с.27].

Так как платежеспособность – это внешнее определение финансового состояния организации, то финансовая устойчивость – внутренняя ее сторона, отображающая баланс денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Для достижения финансовой устойчивости организации должно владеть гибкой структурой капитала и уметь направлять его

движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превосходство доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и возможности нормального функционирования.

Устойчивое финансовое состояние положительно влияет на объемы продаж, обеспечение нужд организации необходимыми ресурсами. Финансовое состояние, устойчивость и стабильность, в свою очередь, зависят от результатов коммерческой и финансовой деятельности организации. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является итогом умело управлять всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Главной целью финансовой деятельности организации – определяют прирост собственного капитала и обеспечение стабильного положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность организации, а также баланс структуры активов и пассивов. [23,с.56].

Основные задачи анализа финансового состояния организации:

- объективная и своевременная диагностика финансового состояния организации, установление слабых точек и изучение причин их возникновения;
- поиск резервов улучшения финансового состояния организации, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка специальных мероприятий, направленных на наилучшее использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации;
- изучение и прогноз возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний, цели и содержание которых различны.

Внутренний анализ финансового состояния организации – это изучение и анализ механизма формирования, размещения и использования капитала с целью

поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Финансовый анализ, базирующийся на данных публичной бухгалтерской отчетности, приобретает черты внешнего анализа, так как ее изучение проводят сторонние партнеры организации, заинтересованные в ее информации.

Внешний анализ – это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Характерные особенности внешнего финансового анализа следующие:

- многообразие субъектов анализа – пользователей информации о деятельности предприятия;
- различие интересов и целей субъектов анализа;
- использование стандартов учета и отчетности и типовых методик;
- ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность организации;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о работе организации.

По мнению большинства авторов, анализ финансового состояния организации включает следующие блоки, представлены в (таблице 1.1): [4,с.27].

Таблица 1.1 – Блоки финансового анализа.

Наименование блока	Используемые анализы
– оценка имущественного положения и структуры капитала	а) анализ размещения капитала
	б) анализ источников формирования капитала
– оценка эффективности и интенсивности использования капитала	а) анализ рентабельности (доходности) капитала
	б) анализ оборачиваемости капитала
– оценка финансовой устойчивости и платежеспособности	а) анализ финансовой устойчивости
	б) анализ ликвидности и платежеспособности
	в) оценка кредитоспособности и риска банкротства

Взаимосвязь перечисленных блоков показателей можно представить в виде схемы (рисунок 1.1):



Рисунок 1.1 – Взаимосвязь блоков анализа финансового состояния организации

Источником информации для анализа финансового состояния являются бухгалтерский баланс и приложения к нему, статистическая и оперативная отчетность. Для анализа и планирования используются нормативы, действующие на предприятии [19,с.73].

Более подробно информационные источники анализа финансового состояния торгового предприятия рассмотрены в следующем подразделе выпускной работы.

## 1.2 Информационное обеспечение и основные направления анализа финансового состояния

Во многом зависит результативность финансового анализа от совершенства и организации его информационной базы. Имеющие отношение к конкретной организации информационные потоки, разнообразны. Значительная часть их формируется и/или затрагивает используемую в организации систему бухгалтерского учета. Бухгалтерская отчетность является основной информационной базой финансового анализа, потому что в классическом понимании анализ финансового состояния – это анализ финансовой отчетности.

Для анализирования финансового состояния организации используют данные следующих форм финансовой отчетности организации, показаны на (рисунке 1.2): [10,с.36].

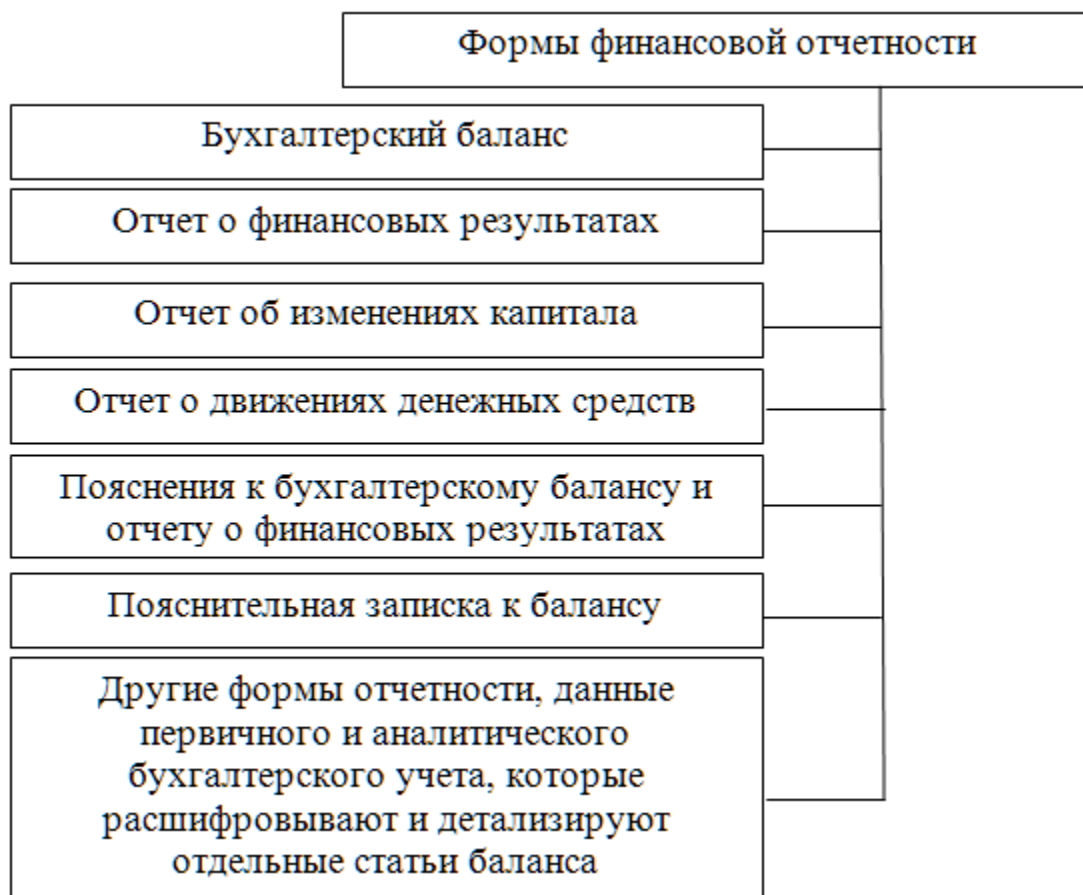


Рисунок 1.2 – Формы финансовой отчетности

Состояние средств организации в балансе показаны в денежной оценке на определенную дату в двух разрезах: а) по составу (виду), б) по источникам формирования. Другими словами, одна и также сумма средств, которые находятся в распоряжении организации, представлена двояко, что дает возможность получить представление о том, куда вложены финансовые ресурсы организации (актив баланса) и каковы источники их происхождения (пассив баланса). В нашей стране традиционно баланс представлен в виде двухсторонней таблицы, в левой части которой размещаются активы организации, а в правой – его пассивы; в этом случае общие итоги по активу и пассиву баланса совпадают. Кстати, заметим, что в российской учетно-аналитической практике принято итог баланса называть валютой баланса.

Поскольку одно из назначений баланса состоит в характеристике изменений в финансовом состоянии организации за отчетный период, он содержит две колонки показателей – на начало года и конец периода (например, квартала, полугодия, года).

В настоящее время структура баланса, подразумевающая выделение тех или иных разделов и статей имеет следующий вид (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Структура бухгалтерского баланса предприятия

АКТИВ	Раздел	ПАССИВ	Раздел
Внеоборотные	I	Капитал и резервы	III
Оборотные	II	Долгосрочные	IV
-	-	Краткосрочные	V
Итого	Стр.1600	Итого	Стр. 1700

Организация должна иметь начальный (стартовый) капитал для осуществления своей деятельности. Это могут быть средства, выделенные вышестоящей организацией или взносы учредителей. Взносы в уставный капитал могут иметь разную форму, в том числе и материально-вещественную; в этом случае производится денежная оценка предоставленных в качестве взноса материальных

активов, которая и отражается в уставном капитале. Этим источником средств, как «Капиталы и резервы» и, по сути, представляющий собой собственный капитал, изначально состоит из уставного капитала, величина которого оговорена в учредительных документах, однако, структура и величина этого источника меняются по мере функционирования организации. Термин «собственные» означает здесь принадлежность лицам (юридическим и/или физическим) создавшим эту организацию; иными словами, это задолженность организации перед своими учредителями. Экономический смысл категории «собственный капитал» таков: примерно такую сумму смогут получить владельцы организации в случае его ликвидации [36,с.98].

Любая организация обычно не ограничивается собственными средствами, а привлекает средства из внешних источников: банковские ссуды, займы, кредиторы. Эти привлеченные средства подразделяются на две большие группы: долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные находятся в распоряжении организации в течении более одного года, краткосрочные по каждому конкретному их источнику в течении года неоднократно возникают и исчезают в результате их погашения.

Средства, полученные организацией из разных источников, собираются в активы, подразделяющиеся на две группы: внеоборотные активы, т.е. активы, используемые в производственном процессе в течение длительного времени (более года), и оборотные активы, которые потребляются в течение года неоднократно, т.е. средства, вложенные в них, оборачиваются за это время много раз.

Следует понимать, что любая форма баланса определяет собой лишь некую искусственную конструкцию, а итог баланса в целом и по отдельным его разделам путем несложных манипуляций в системе двойной записи можно изменить. При этом не стоит понимать это утверждение исключительно в негативном смысле. Имеется ввиду, что одни и те же данные могут быть представлены в отчетности

различным способом, например, введение регулирующих статей может существенно изменить итоговые показатели и структуру баланса.

Разделы в балансе могут быть свободными. В частности в ряде стран предпочитают располагать активы по убыванию степени их ликвидности, а пассивы по возрастанию времени их погашаемости.

Что касается противопоставления разделов пассива и актива, то здесь выдерживается определенная логика. Так расположение на одном уровне разделов «Внеоборотные активы» (актив баланса) и «Капитал и резервы» (пассив баланса) означает, что данный раздел пассива в первую очередь является источником покрытия внеоборотных активов лишь в остаточной сумме – источником покрытия оборотных активов.

Существуют определенные взаимосвязи между рассматриваемыми разделами баланса, одна из которых очевидна, из сущности построения балансовой таблицы вытекает, что итоги по пассиву и активу баланса совпадают. Для примера приведем краткую характеристику экономического смысла основных балансовых разделов. [43,с.63].

Раздел I–Внеоборотные активы.В этом разделе выделено четыре основных подраздела: нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности и финансовые вложения. Объединяет эти активы то обстоятельство, что возникнув на предприятии в некоторой материально-вещественной форме как результат определенных сделок, они пребывают в этой форме, как правило в течении более одного года. Общим принципом отражения этих активов в отчетности является применение оценки нетто.

Раздел II – Оборотные активы. В отличие от внеоборотных средств, активы этого раздела очень динамичны – многие из них, как правило, потребляются в течение года и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции. В разделе выделены четыре основных группы активов: запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства.



Пассив баланса отражает отношения, возникающие в процессе привлечения средств, поэтому его интерпретация имеет, прежде всего, юридический оттенок. Дело в том, что пассив баланса – это в определенном смысле сумма обязательств организации. Например, уставный капитал с известной долей условности можно трактовать как обязательство перед собственником по выделенным организации основным и оборотным средствам. Кредиты банков – обязательство организации перед банками по ссудам, полученным на различные цели. Кредиторская задолженность есть обязательство перед контрагентами: перед поставщиками – за полученные товарно-материальные ценности и оказанные услуги, перед рабочими и служащими – по оплате труда; перед бюджетом по налогам и другим платежам. Различного вида фонды и резервы – это обязательства администрации перед коллективом в целом по производственному и социальному развитию и др.

Помимоюридической возможна и экономическая интерпретация пассива баланса – он представляет собой свод источников средств. Любая статья пассива должна трактоваться не как собственно финансовые результаты, а некий условный источник, за которым стоит реальное физическое или юридическое лицо, предоставившее хозяйствующему субъекту денежные средства в прямой или опосредованной форме.

Раздел III – Капитал и резервы. В этом разделе приводятся данные о собственных источниках средств в различных группировках. Это «Уставный капитал», «Добавочный капитал», «Резервный капитал», «Целевые финансирование и поступления», «Нераспределенная прибыль прошлых лет», «Непокрытый убыток прошлых лет» «Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года».

Раздел IV – Долгосрочные обязательства. В этом и в последующих разделах приводятся сведения о заемных средствах, т.е. о средствах, которые предоставлены предприятию: во временное пользование, не собственниками предприятия; как правило, на платной основе.

Разделение источников на долгосрочные и краткосрочные осуществляется в соответствии с требованием законодательства, согласно которому активы и пассивы должны показываться в балансе с подразделением в зависимости от срока обращения на (погашения) на долгосрочные и (свыше одного года) и краткосрочные (до одного года включительно).

Раздел V – Краткосрочные обязательства. Здесь показывается кредиторская задолженность (банкам, поставщикам, бюджету, работникам и др.) и обязательства по расчетам, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Следует отметить, что содержание и структура баланса предприятия за последние годы значительно приблизилась к международным стандартам, однако еще не вполне совершенны и не очень удобны для анализа. Это прежде всего касается действующего порядка отражения в составе краткосрочных обязательств таких статей, как «Доходы будущих периодов» и «Резерв предстоящих расходов и платежей», которые приходится вычитать при определении суммы заемных средств и добавлять при расчете собственного капитала. [31,с.18]. При проведении финансового анализа используются различные инструментари, основные виды которого представлены на следующем рисунке 1.3

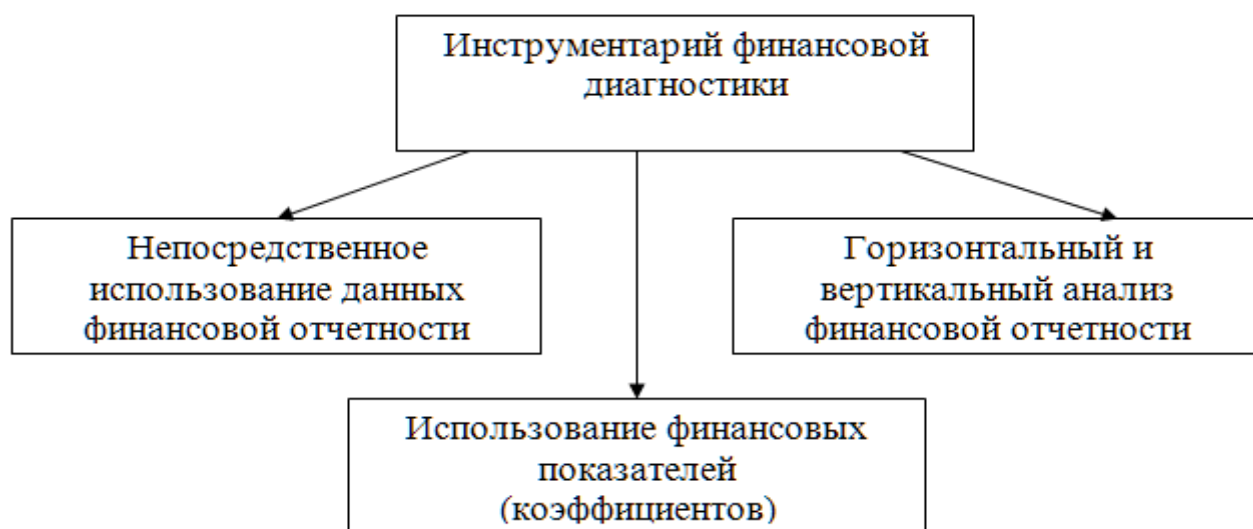


Рисунок 1.3 – Инструментарий финансовой диагностики

Остановимся коротко на содержании каждой из составляющих. Непосредственное использование финансовой отчетности является первым, но не основным шагом, финансовой диагностики. Прежде всего, подчеркнем разницу между понятиями «информация» и «данные». Данные в области финансового менеджмента обычно представляют собой набор каких-либо сведений, главным количественного характера, которые в той или иной манере характеризуют организацию. Существенно то, что на основе этой слабо структурированной информации принципиально невозможно произвести эффективную диагностику. Термин «информация» предполагает некоторую степень организации данных, причем порядок упорядочивания информации служит целям ее использования.

Первый этап структурного упорядочивания финансовых данных как раз и состоит в составлении финансовой отчетности, когда финансовые данные организуются по специальным форматам, образующим 1) баланс, 2) отчет о финансовых результатах, 3) отчет о движении денежных средств. Данный анализ организации может произвести опытный специалист. Ранее было сказано, что конечным потребителем результатов анализа является высшее руководство. Руководителю нужна более обширная и максимальна понятная система данных. Для получения на более точных ответов на вопросы можно только на основании первичных финансовых отчетов. Общие данные можно извлечь непосредственно из финансовых отчетов. Это, во-первых, сумму основных и оборотных средств организации, величину его задолженностей и собственного капитала. Далее, отчет о финансовых результатах предоставляет данные по величине операционной и чистой прибыли. И, наконец, результирующие денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности из отчета о движении денежных средств [10,с.167].

Следующей стадией вертикального и горизонтального анализа финансовой отчетности является систематизация финансовой информации. Их содержание довольно простое. В горизонтальном анализе сопоставляются (в абсолютном и процентном соотношении) основные статьи баланса, отчета о прибыли и отчета о

движении денежных средств. В вертикальном анализе все данные финансовых отчетов представляются в относительном (процентном) выражении.

Влияние факторов на изменение активов в относительном выражении рассчитывается по формулам 1, 2. Влияние изменения внеоборотных активов:

$$\Delta A(ВнА) = \frac{\text{стр.1100к} - \text{стр.1100н}}{\text{стр.1600к} - \text{стр.1600н}} \times 100\%, \quad (1)$$

где «н» и «к» означают (здесь и далее) соответственно начало и конец периода, даты.

Влияние изменения оборотных активов:

$$\Delta A(ОбА) = \frac{\text{стр.1200к} - \text{стр.1200н}}{\text{стр.1600к} - \text{стр.1600н}} \times 100\% \quad (2)$$

Представленный способ финансовой диагностики показывает четвертое положение финансовой диагностики, им формулируют принцип сравнимости. Сутью принципа считают, что сами по себе финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если менеджер не сопоставляет их с каким-то другими данными, имеющими отношение к объекту диагностики. Существует два вида показателей для сопоставления:

- за предшествующие периоды времени показатели данной организации,
- показатели других организаций аналогичные, конкурирующих в этой сфере.

Представленным положение демонстрируют простоту основной цели диагностики – по результатам диагностики констатируют два вывода:

- 1) изменение состояние организации по сравнению с предшествующими периодами –улучшилось или ухудшилось?
- 2) степень успешности работоспособности организации по сравнению с конкурентами.

Третий инструментарий в соответствии с рисунком 1.3 финансовой диагностики – набор распространенных финансовых коэффициентов, RatioAnalysis, часто упоминаемые западными финансовыми аналитиками. И вот здесь наступает самая большая неопределенность. Последовательность расчетов и

анализ коэффициентов не важен. Главное уловить ключевые показатели и дать им правильную интерпретацию [15,с.47].

Для проведения анализа ликвидности статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы группируют по срочности оплаты обязательств (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Группы активов и пассивов

Активы		Пассивы	
Активы разделяют на четыре группы по степени ликвидности:		Разделение пассивов баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств классифицируют так же на четыре группы:	
A1	– Наиболее ликвидные активы (краткосрочные финансовые вложения, денежные средства)	П1	– Наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность + прочие краткосрочные пассивы)
A2	– Быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность до 12 месяцев и прочие оборотные активы)	П2	– Краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев)
A3	– Медленно реализуемые активы (запасы, расходы будущих периодов, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность свыше 12 месяцев, долгосрочные финансовые вложения)	П3	– Долгосрочные пассивы
A4	– Трудно реализуемые активы (внеоборотные активы за минусом долгосрочных финансовых вложений)	П4	– Постоянные пассивы–капитал и резервы + расчеты по дивидендам, доходы будущих периодов, фонды потребления и т.д.)

Абсолютно ликвидным баланс считают, если (формула 3):

$$\begin{array}{l}
 A1 \geq P1 \\
 A2 \geq P2 \\
 A3 \geq P3 \\
 A4 \leq P4
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{l} A1 \geq P1 \\ A2 \geq P2 \\ A3 \geq P3 \\ A4 \leq P4 \end{array}} \right\} \quad (3)$$

Для оценки способности фирмы выполнять краткосрочные обязательства применяются показатели ликвидности.

Выделяют следующие показатели ликвидности:

1) Коэффициент покрытия (текущей ликвидности) (формула 4):

$$K1 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2} \quad (4)$$

Характеризует общую ликвидность и демонстрирует, какая часть текущих обязательств возможна к погашению, мобилизовав все оборотные средства. Коэффициент обладает значением для оценки финансовой устойчивости организации покупателями и кредитуемыми организациями.

2) Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (формула 5):

$$K2 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2} \quad (5)$$

Данный коэффициент показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, а также поступлений по расчетам. Этот показатель важен для кредитуемых организаций.

Нормальные ограничения, указанные в литературе: 0,7 – 0,8 (в розничной торговле может снижаться до 0,4).

3) Коэффициент абсолютной ликвидности (формула 6):

$$K3 = \frac{A1}{П1 + П2} \quad (6)$$

Данным коэффициентом определяют параметры критерий платежеспособности и демонстрирует, какую часть краткосрочной задолженности организация сможет погасить в ближайшее время. Нормальное значение у различных авторов варьируется от 0,2 до 0,7.

Финансовая устойчивость организации – это состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [17,с.76].

При определении типа финансовой устойчивости используется трехмерный показатель (формула 7):

$$S = (S1 (COC); S2 (CD); S3 (OI)), \quad (7)$$

где функция определяется:  $Sx = 1$ , если  $x \geq 0$ ,  $0$ , если  $x < 0$

Таким образом, выделяют четыре вида финансовых ситуаций:

- 1) абсолютная устойчивость финансового состояния:  $S = (1,1,1)$ ,
- 2) нормальная устойчивость  $S = (0,1,1)$ ,
- 3) неустойчивое финансовое состояние  $S = (0,0,1)$ ,
- 4) кризисное финансовое состояние  $S = (0,0,0)$ .

Устойчивость финансового состояния характеризуется системой финансовых коэффициентов. Их анализ состоит в сравнении их значений с базисными величинами, а также изучением их динамики за расчетный период и несколько периодов. Устойчивость финансового состояния характеризуется системой финансовых коэффициентов (таблица 1.4). Их анализ состоит в сравнении их значений с базисными величинами, а также изучением их динамики за расчетный период и несколько периодов [18,с.98].

Таблица 1.4 – Характеристика коэффициентов финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Экономический смысл	Формула расчета (номера строк баланса)	Нормативные значения
Коэффициент соотношения заемных средств и собственного капитала	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. собственных средств	$\frac{1400+1500}{1300}$	$< 0,7$
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	Какая часть оборотных средств финансируется за счет собственных оборотных источников	$\frac{1300+1100}{1200}$	$> 0,6-0,8$
Коэффициент автономии	Характеризует долю собственного капитала в общем объеме пассива	$\frac{1300}{1700}$	$0,1-0,5$
Коэффициент маневренности собственного капитала	Характеризует долю собственных ОС в общей их стоимости	$\frac{1300+1400-1100}{1300}$	$0,2-0,5$

Определение абсолютных показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. При определении типа финансовой устойчивости используется трехмерный показатель (формула 7).

Таким образом, выделяют четыре вида финансовых ситуаций:

- 1) абсолютная устойчивость финансового состояния
- 2) нормальная устойчивость
- 3) неустойчивое финансовое состояние
- 4) кризисное финансовое состояние

Показателями, характеризующими эффективность использования ресурсов торговой организации являются показатели оборачиваемости. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет организации. В таблице 1.5 приведен порядок расчета показателей эффективности использования финансовых и материальных ресурсов торгового предприятия [23, с. 79].

Таблица 1.5 – Система показателей анализа оборачиваемости активов

Показатель	Расчетная формула
Коэффициент оборачиваемости всех активов	$\frac{\text{стр.2110}}{(\text{стр.1600н} + \text{стр.1600к})0,5}$
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$\frac{\text{стр.2110}}{(\text{стр.1200н} + \text{стр.1200к})0,5}$
Коэффициент оборачиваемости запасов	$\frac{\text{стр.2110}}{(\text{с.1210н} + \text{с.1220н}) + (\text{с.1210к} + \text{с.1220к})0,5}$
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	$\frac{\text{стр.2110}}{(\text{стр.1250н} + \text{стр.1250к})0,5}$
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$\frac{\text{стр.2110}}{(\text{с.1230н}) + (\text{с.1230к})0,5}$



Окончание таблицы 1.5

Показатель	Расчетная формула
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дн	$\frac{\text{Анализируемый период (дней)}}{\text{Д5}}$
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$\frac{\text{стр.2110}}{(\text{стр.1230н} + \text{стр.1230к})0,5}$
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности	$\frac{\text{Анализируемый период}}{\text{Д7}}$
Коэффициент отдачи основных средств	$\frac{\text{стр.2110}}{(\text{стр.1130н} + \text{стр.1130к})0,5}$

Важное значение имеет факторный анализ прибыли, так как ее величина оказывает большое значение на финансовое состояние организации. Влияние изменения объема товарооборота на сумму прибыли рассчитывается по формуле 8:

$$\text{Вл.Т} = (\text{Р}_0 (\text{T}_1 - \text{T}_0)) / 100, \quad (8)$$

где ВлТ – влияние изменения товарооборота на сумму прибыли, тыс.руб.

$\text{Р}_0$  – уровень рентабельности в предшествующем году, % к обороту;

$\text{T}_1$  и  $\text{T}_0$  – фактический объем товарооборота в отчетном году и предшествующем году, тыс. руб.

Влияние изменения среднего уровня валового дохода (Вл.УВД) определяется по формуле 9:

$$\text{Вл.УВД} = (\text{T}_1(\text{УВД}_1 - \text{УВД}_0)) / 100, \quad (9)$$

где ВлУВД – влияние изменения товарооборота на сумму прибыли, тыс.руб.

$\text{УВД}_1$  – уровень валового дохода в отчетном году, % к обороту;

$\text{УВД}_0$  – уровень валового дохода в предшествующем году, % к обороту.

Изменение уровня издержек обращения определяется по формуле 10:

$$\text{Вл.УИО} = (\text{T}_1(\text{УИО}_1 - \text{УИО}_0)) / 100, \quad (10)$$

где  $\text{УИО}_1$  – уровень издержек обращения в отчетном и предшествующем году, % к обороту.

При этом направление влияния изменения уровня издержек обращения на сумму прибыли меняется на противоположный, так как снижение уровня издержек обращения ведет к увеличению суммы прибыли и наоборот.

Факторный анализ рентабельности капитала позволяет выявить слабые и сильные стороны предприятия. Влияние факторов можно рассчитать методом абсолютных разниц по следующим формулам. За счет коэффициента оборачиваемости (формула 11):

$$OA = K_{об} \times R_{об}^0, \quad (11)$$

Изменение рентабельности за счет рентабельности оборота (формула 12):

$$ROA = K_{об}^1 \times R_{об}, \quad (12)$$

где ROA – рентабельность капитала, в процентах;

$K_{об}$  – коэффициент оборачиваемости капитала;

$R_{об}$  – рентабельность оборота, в процентах.

Оптимизация финансового состояния торговой организации является одним из главных критериев успешного экономического ее развития в будущем. В это же время кризисное финансовое состояние организации создает серьезную угрозу ее банкротства.

### 1.3 Управление финансовым состоянием торгового предприятия, отечественный и зарубежный опыт

Руководство активами, капиталом, инвестициями, рисками и другими аспектами финансовой деятельности торговой организации должно иметь взаимосвязанный характер. Данная взаимосвязь достигается в процессе комплексного регулирования финансовым состоянием торговой организации, ее оптимизации.

Уровень финансового состояния торговой организации определяется рядом характеристик, основными из которых являются: уровень ликвидности и

платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, уровень рентабельности, уровень оборачиваемости активов.

Оптимизация финансового состояния торговой организации достигается в процессе финансового планирования. Финансовое планирование – это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития торговой организации необходимыми финансовыми ресурсами, сбалансированности их источников и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде. Первичными данными финансового планирования на предприятиях торговли являются:

1) основные направления развития предприятия в соответствии со стратегией торгового менеджмента;

2) планируемые показатели экономического развития, в первую очередь, объемы торговой и инвестиционной деятельности; сумма доходов, издержек обращения и прибыли;

3) избранная торговым предприятием политика финансирования его активов;

4) целевые финансовые нормативы, установленные на торговом предприятии;

5) прогноз конъюнктуры финансового рынка на предстоящий период;

6) результаты оценки финансового состояния торгового предприятия в предплановом периоде [11,с.50].

Финансовое планирование организации включает в себя две части – текущего и оперативного планирования финансовой деятельности.

1) Текущее планирование финансовой деятельности заключается в разработке отдельных видов финансовых планов торгового предприятия, составляемых на предстоящий год с разбивкой по кварталам. В процессе текущего финансового планирования на предприятиях торговли разрабатываются обычно следующие виды финансовых планов: 1) план доходов и расходов по торговой деятельности; 2) план поступления и расходования денежных средств; 3) балансовый план; 4) план формирования и использования финансовых ресурсов. Степень детализации показателей каждого из видов финансового плана определяется

торговым предприятием самостоятельно с учетом объема и специфики его деятельности, а также действующей практики организации финансового и управленческого учета.

В процессе текущего финансового планирования должна быть обеспечена взаимосвязь показателей всех четырех видов финансовых планов торгового предприятия.

2) Оперативное финансовое планирование заключается в детализации разработанных текущих планов по направлениям хозяйственной деятельности торгового предприятия, по отдельным хозяйственным операциям, по отдельным инвестиционным проектам и т.п. Оно предусматривает также разработку плановых финансовых показателей в разрезе более коротких интервалов времени (дней, недель, декад, месяцев). Основными видами оперативных финансовых планов торгового предприятия являются: 1) бюджет капитальных затрат и поступления средств (капитальный бюджет), 2) бюджет текущих денежных расходов и доходов (текущий бюджет), 3) график осуществления платежей (платежный календарь) [47,с.88].

Оптимизация финансового состояния торгового предприятия обеспечивается не только путем планирования важнейших показателей его финансовой деятельности, но и в процессе постоянного контроля за ходом реализации разработанных планов. Этот внутренний финансовый контроль на торговом предприятии базируется на построении системы мониторинга текущей финансовой деятельности.

Основной целью разработки системы мониторинга текущей финансовой деятельности торгового предприятия является своевременное обнаружение отклонений фактических результатов этой деятельности от предусмотренных, вызывающих ухудшение финансового состояния предприятия; выявление причин, вызвавших эти отклонения, и разработка предложений по соответствующей корректировке отдельных направлений финансовой деятельности с целью ее нормализации и повышения эффективности.

Основные этапы построения системы мониторинга финансовой деятельности на торговом предприятии:

1) выбор для наблюдения наиболее важных направлений и целевых показателей финансовой деятельности;

2) построение системы стандартов финансовой деятельности;

3) построение системы информативных отчетных показателей по каждому из направлений финансовой деятельности и периодичности их формирования;

4) разработка системы обобщающих оценочных (аналитических) показателей, отражающих фактические результаты финансового состояния предприятия в разрезе различных его аспектов;

5) установление размеров отклонений фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных;

6) анализ основных причин, вызвавших отклонение фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных;

7) определение системы действий при установленных отклонениях фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных;

8) выявление резервов нормализации финансовой деятельности и повышения ее эффективности;

9) обоснование предложений по изменению отдельных целевых финансовых нормативов и плановых показателей.

1) Выбор для наблюдения наиболее важных направлений и целевых показателей финансовой деятельности. В процессе такого выбора необходимо ориентироваться в первую очередь на целевые финансовые нормативы и систему показателей, характеризующих различные аспекты финансового состояния торгового предприятия.

2) Построение системы стандартов финансовой деятельности. В качестве таких стандартов выступают разработанные критерии по отдельным аспектам финансовой деятельности (например, по политике финансирования активов, формированию финансовой структуры капитала и т.п.); целевые стратегические

нормативы; показатели текущих и оперативных финансовых планов, избранные для наблюдения.

3) Построение системы информативных отчетных показателей по каждому из направлений финансовой деятельности и периодичности их формирования. Такая система показателей должна основываться на данных финансового и управленческого учета. Она представляет собой так называемую «первичную информационную базу наблюдения», необходимую для последующего расчета отдельных аналитических показателей, характеризующих уровень финансового состояния торгового предприятия в разрезе различных его аспектов. Периодичность формирования первичной базы данных определяется «срочностью реагирования» т.е. своевременностью осуществления внутреннего контроля за отдельными аспектами финансовой деятельности. С учетом такого принципа подхода к периодичности формирования первичной информационной базы наблюдения выделяют: а) оперативную (недельную, декадную) сводку; б) месячный отчет; в) квартальный отчет (показатели годовой отчетности не являются объектом текущего мониторинга финансовой деятельности).

4) Разработка системы обобщающих оценочных (аналитических) показателей, отражающих фактические результаты финансового состояния предприятия в разрезе различных его аспектов. Система обобщающих оценочных показателей должна полностью корреспондировать с наблюдаемыми направлениями финансовой деятельности, целевыми финансовыми нормативами и плановыми показателями, характеризующими различные аспекты финансового состояния торгового предприятия. В процессе разработки такой системы строятся алгоритмы расчета отдельных оценочных показателей с использованием первичной информационной базы наблюдения и методов финансового анализа.

5) Установление размеров отклонений фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных. Размеры отклонений рассчитываются в абсолютных и относительных показателях. На каждом торговом предприятии должен быть определен критерий «критических отклонений», который может

быть дифференцирован по периодам осуществления оценки. В качестве критерия «критических отклонений» может быть принято отклонение в размере 20 и более процентов по недельному (декадному) периоду; 15 и более процентов по месячному периоду; 10 и более процентов – по квартальному периоду.

б) Анализ основных причин, вызвавших отклонение фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных. В процессе такого анализа в первую очередь выделяются и рассматриваются те показатели финансового состояния торгового предприятия, по которым наблюдаются «критические отклонения» от целевых нормативов и показателей текущих и оперативных финансовых планов. По каждому «критическому отклонению» (а при необходимости и по менее значимым размерам отклонений наиболее важных показателей) должны быть выявлены вызвавшие их причины.

7) Определение системы действий при установленных отклонениях фактических результатов финансовой деятельности от предусмотренных. Принципиальная система действий менеджеров торгового предприятия в этом случае заключается в трех алгоритмах: а) «ничего не предпринимать»—эта форма реагирования предусматривается в тех случаях, когда размер отклонений значительно ниже установленного критического критерия; б) «устранить отклонение» – такая система действий предусматривает разработку мероприятий по обеспечению выполнения целевых, нормативных или плановых показателей; «изменить систему нормативных или плановых показателей» – такая система действий предпринимается в тех случаях, когда выполнение установленных нормативных или плановых показателей нереально.

8) Выявление резервов нормализации финансовой деятельности и повышения ее эффективности. Процедура поиска и реализации резервов связана с использованием алгоритма «устранить отклонение». При этом резервы рассматриваются в разрезе различных аспектов финансовой деятельности или отдельных финансовых операций торгового предприятия. В качестве одной из

таких возможностей может быть рассмотрена целесообразность использования системы финансовых резервов.

9) Обоснование предложений по изменению отдельных целевых финансовых нормативов и плановых показателей [46, с. 18].

Если возможности нормализации отдельных аспектов финансовой деятельности ограничены (т.е. не могут привести к полной нормализации финансового состояния торгового предприятия) или вообще отсутствуют, используется третий алгоритм системы действий. В этом случае по результатам текущего наблюдения и контроля вносятся предложения по корректировке системы целевых финансовых нормативов и показателей текущих и оперативных финансовых планов. В отдельных критических случаях может быть обосновано предложение о прекращении отдельных коммерческих, инвестиционных или финансовых операций.

Разработанная система мониторинга текущей финансовой деятельности должна корректироваться при изменении стратегических целей торгового менеджмента, видов коммерческой и финансовой деятельности торгового предприятия и системы показателей, текущих и оперативных финансовых планов. С помощью коэффициента ликвидности можно рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам (формула 13):

$$K_{в.п.} = \frac{K_{т.л.1} + 6/T(K_{т.л.1} - K_{т.л.0})}{K_{т.л.норм}}, \quad (13)$$

где  $K_{т.л.1}$  – фактическое значение коэффициента ликвидности в конце отчетного периода, единиц;

$K_{т.л.0}$  – фактическое значение коэффициента ликвидности в начале отчетного периода, единиц;

$K_{т.л.норм}$  – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

$6$  – период восстановления платежеспособности, мес.;

$T$  – отчетный период, месяцев.



Расчет показателя позволит своевременно выявить признаки несостоятельности (банкротства).

Вывод по разделу 1. Финансовое состояние – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Поэтому все более возрастает значение анализа финансового состояния, цель которого – оценить финансовое состояние предприятия и на основе выявленных результатов дать рекомендации по его улучшению [12, с. 17].

Основной источник информации при проведении анализа – бухгалтерский баланс предприятия, который представляет собой способ отражения в стоимостной оценке состояния активов предприятия и источников их образования на определенную дату.

## 2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ИП КОТОВ С.Н.

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ИП Котов С.Н.

ИП Котов С.Н. зарегистрировано 12 декабря 2013 года по адресу: 454079, Челябинская область, Челябинск, ул. Зальцмана, 14–117. ИП Котов С.Н. был выдан ИНН 452402429212, и присвоен ОГРНИП 313745233900020.

Предприятие создано без ограничения срока.

Целью предприятия является повышение прибыли и качества оказываемых услуг.

Предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- 1) закуп электрооборудования;
- 2) розничная торговля, мелкооптовая торговля;
- 3) услуги по перевозке грузов и монтажу проданных товаров заказчику.

ИП Котов С.Н. является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, может от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в арбитражном суде, суде и третейском суде.

ИП Котов С.Н. имеет круглую печать, может иметь штамп и бланки с изображением своего наименования на русском языке, эмблему и товарный знак, а так же прочие атрибуты юридического лица, открывает расчётные и иные счета в банках.

В собственности предприятия находится имущество-материальные и другие ресурсы, которые учитываются на самостоятельном балансе. Предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом.

ИП Котов С.Н. осуществляет производственно-хозяйственную деятельность силами своего коллектива, осуществляет свою деятельность на основе Конституции РФ, законов, указов президента, постановлений и распоряжений Правительства РФ.

Предприятие самостоятельно устанавливает систему ведения хозяйства,

утверждает нормы расхода сырья, материалов, топлива, электроэнергии, самостоятельно устанавливает систему оплаты труда рабочих.

Руководство текущей деятельностью осуществляется директором. Непосредственно директору подчиняются: заместитель директора по торговле, главный бухгалтер.

Основными задачами ИП Котов С.Н. являются:

1. увеличение закупок и продажи продукции и улучшение ее качества;
2. достижение роста производительности труда;
3. снижение закупочных цен и повышение рентабельности трудовых ресурсов;

Потребителями услуг являются местное население города и пригородных населенных пунктов, а также предприятия и организации города и за пределами города.

Предприятие самостоятельно разрабатывает структуру и штаты. Директор предприятия утверждает и изменяет оклады специалистов в пределах фонда заработной платы. Трудовые отношения организации регулируются законодательством РФ о труде и Уставом общества. Формы, системы и размер оплаты труда работников общества, а также другие виды их доходов устанавливаются в соответствии с действующим законодательством и результатами хозяйственной деятельности организации. Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда, и меры социальной защиты работников

Структура предприятия определена принципом разделения труда между различными задачами и координации выполнения этих задач. В рамках организационной структуры устанавливаются уровень каждого работника в структуре предприятия, степень подчинения, основные функции, полномочия, которыми он располагает, то есть сотруднику предоставляется определенная сфера деятельности, в рамках которой он обязан действовать и принимать решения самостоятельно. Руководитель осуществляет контроль деятельности своих сотрудников и вмешивается в случае возникновения каких-либо проблем.

Весь персонал фирмы подразделяется на три категории: управленческий, основной, вспомогательный. Управленческий персонал состоит из работников, обеспечивающих управление торгово-технологическим процессом, а также трудовым. Сюда входят директор, коммерческий директор, финансовый директор, менеджер по продажам, менеджер по персоналу, главный бухгалтер, заведующий складом (схема организационной структуры управления предприятия представлена на рисунке 2.1).



Рисунок 2.1 – Организационная структура ИП Котов С.Н.

Функциональный тип организационной структуры, используемый на предприятии относится к иерархическому типу структуры управления. Этот тип структуры наиболее распространен на современных предприятиях. Такие структуры управления были построены в соответствии с принципами управления, сформулированными Ф. Тейлором в начале XX в. Немецкий социолог М. Вебер, разработав концепцию рациональной бюрократии, дал наиболее полную формулировку шести принципов [20]:

- 1) принцип иерархичности уровней управления, при котором каждый нижестоящий уровень контролируется вышестоящим уровнем и подчиняется ему;
- 2) вытекающий из предыдущего принцип соответствия полномочий и ответственности работников управления месту в иерархии;
- 3) принцип разделения труда на отдельные функции и специализации

работников по выполняемым функциям;

4) принцип формализации и стандартизации деятельности, обеспечивающий однородность выполнения работниками своих обязанностей и скоординированность различных задач;

5) принцип, вытекающий из предыдущего – обезличенности выполнения работниками своих функций;

6) принцип квалифицированного отбора, в соответствии с которым наем и увольнение с работы производятся в строгом соответствии с квалификационными требованиями.

Сущность функциональной структуры управления состоит в том, что она предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления. Для осуществления этих функций выделяются специальные подразделения (либо отдельные функциональные исполнители). Функциональная организация управления базируется на горизонтальном разделении управленческого труда, предполагающем деление большого объема работы на части.

Преимущества функционального управления заключаются в более компетентном решении специальных вопросов. Главный недостаток функциональной структуры управления – снижение ответственности исполнителей за работу, поскольку каждый исполнитель получает указания (подчас противоречивые) от нескольких менеджеров.

Для того чтобы организация могла добиться реализации своих целей, ее задачи должны быть скоординированы посредством горизонтального и вертикального разделения труда.

Рассмотрим функциональные обязанности основных руководящих работников ИП Котов С.Н.

Директор руководит всей работой предприятия, ему же подчинены службы, занимающиеся вопросами труда и заработной платы, бухгалтерского учета и финансов, коммерческий отдел, складское хозяйство.

В ведении коммерческого директора находятся вопросы организации

коммерческих операций и хозяйственного обслуживания, реклама; он организует товароснабжение предприятия.

Финансовый директор управляет финансовыми потоками предприятия, решает вопросы привлечения и использования финансовых ресурсов.

Задача финансового отдела состоит в организации финансовой деятельности предприятия, направленной на обеспечение финансовыми ресурсами заданий плана, сохранности и эффективного использования основных фондов и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, своевременности платежей по обязательствам в государственный бюджет, поставщикам и учреждениям банков.

Бухгалтерия ИП Котов С.Н. занимается обработкой документов, ведением учетных регистров и на их основе – составление отчетности, принимает от материально ответственных лиц товарно-денежные отчеты, учитывает денежные средства и кредиты банков, а также выполняет другие бухгалтерские операции. Руководит работой бухгалтерии главный бухгалтер, он дает указания по ведению учета и составлению отчетности.

Менеджер по продажам координирует работу всех структурных подразделений фирмы по товародвижению; контролирует работу всех торговых представителей фирмы; составляет и контролирует выполнение договоров купли-продажи и поставки, следит за своевременной оплатой по договорам.

Функциональные обязанности некоторых работников склада.

Заведующая складом осуществляет общее руководство базой и находится в непосредственном подчинении директору ИП Котов С.Н.

Кладовщики являются материально-ответственными лицами, ведут приемку товаров по количеству и качеству, отпускают товар покупателям по уже оформленным на компьютерах товарно-транспортным накладным. Учет товаров, находящихся на складах, полностью компьютеризирован.

Товаровед ИП Котов С.Н. в своей деятельности руководствуется: нормативными документами по вопросам выполняемой работы; методическими

материалами, касающимися соответствующих вопросов; уставом предприятия; правилами трудового распорядка; приказами и распоряжениями директора предприятия. Кроме того, на товароведа ИП Котов С.Н. возлагаются следующие функции: определение соответствия качества материальных ресурсов нормативным документам и заключенным договорам; осуществление связей с поставщиками и потребителями товаров; оперативный учет поступления и реализации товаров; оформление документации на поставку и реализацию продукции, составление отчетности; контроль за соблюдением правил хранения товарно-материальных ценностей на складах.

Все работники торгового предприятия осуществляют свою деятельность на основании должностных инструкций, которые содержат в себе общие положения, должностные обязанности, права и ответственность членов коллектива; утверждаются инструкции непосредственно директором предприятия.

Результаты торгово-коммерческой деятельности предприятия выражаются в системе основных показателей, к числу которых относятся товарооборот, уровень валового дохода и издержек обращения, показатели прибыли и рентабельности, производительность труда, под которой в торговле понимается размер товарооборота, приходящийся на одного работника. Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ИП Котов С.Н. представлена в (таблице 2.1).

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели деятельности ИП Котов С.Н. за 2015-2017 годы, тыс. руб.

Показатели	Значение			Отклонение		Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 от 2016	2017 от 2015	2017/16	2017/15
Товарооборот по продажным ценам	150687	183658	242932	59274	92245	132,27	161,22
Товарооборот по покупным ценам	136946	167376	215304	47928	78358	128,63	157,22
В % к обороту	90,88	91,13	88,63	-2,51	-2,25	97,25	97,52
Валовой доход, тыс. руб.	13741	16282	27628	11346	13887	169,68	201,06
В % к обороту	9,12	8,87	11,37	2,51	2,254	128,28	124,72

Окончание таблицы 2.1

Показатели	Значение			Отклонение		Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 от 2016	2017 от 2015	2017/16	2017/15
Коммерческие расходы (издержки обращения), тыс. руб.	12253	14806	25246	10440	12993	170,51	206,04
В % к обороту	8,13	8,06	10,39	2,33	2,26	128,91	127,80
Прибыль от продаж	1488	1476	2382	906	894	161,38	160,08
Рентабельность продаж, %	0,99	0,80	0,98	0,18	-0,01	-	-
Прибыль до налогообложения	978	1009	1613	604	635	159,86	164,93
Рентабельность общая, %	0,65	0,55	0,66	0,11	0,015	-	-
Налог на прибыль	281	304	516	212	235	169,74	183,63
Чистая прибыль	697	705	1097	392	400	155,60	157,39
Среднесписочная численность	39	43	46	3	7	106,98	117,95
Производительность труда	3864	4271	5281	1010	1417	123,65	136,68
Прибыль на 1 работника	25,08	23,47	35,07	11,60	9,99	149,44	139,83
Фонд оплаты труда	6318	7946	8942	996	2624,4	112,53	141,54
Среднемесячная зарплата 1 работника, руб.	13500	15400	16200	800	2700	105,19	120,00

На основании показателей таблицы видно, что товарооборот предприятия по продажным ценам возрос по сравнению с 2016 годом на 59274 тыс. руб., или на 32,27 %; по сравнению с 2015 годом – на 92245 тыс. руб. или на 61,22%. Товарооборот предприятия по покупным ценам или себестоимость проданных товаров увеличилась по сравнению с 2016 годом на 47928 руб., или на 28,63%, по сравнению с 2015 годом – на 57,22%.

Положительным моментом является рост уровня валового дохода на 2,51% к обороту по сравнению с 2016 годом и на 2,25% к обороту. Предприятие получило в отчетном году на 906 тыс. руб. или на 61,38% больше прибыли от реализации товаров, чем за аналогичный период прошлого года. Прибыль до налогообложения предприятия возросла на 59,86% по сравнению с 2016 г и на 64,93% по сравнению с 2015 г.

В качестве отрицательной тенденции следует отметить увеличение абсолютной суммы издержек обращения на 70,51% в 2017 году по сравнению с



2016 годом и в 2,06 раза в 2017 году по сравнению с 2015 годом. Также отрицательно следует отметить рост уровня издержек по сравнению с прошлым годом на 2,33% к обороту. За два года уровень издержек увеличился на 2,26% к обороту. По сравнению с 2016 годом произошло увеличение суммы расходов на оплату труда на 2624,4 тыс. руб. или на 12,53%, также наблюдается рост численности работников предприятия на 3 человека или на 6,98%.

В качестве положительного момента можно отметить увеличение производительности труда на предприятии на 23,65%. Положительным моментом деятельности фирмы является то, что рост производительности труда выше роста средней заработной платы на одного работника.

## 2.2 Оценка ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности ИП Котов С.Н.

В соответствии с методикой, представленной в первом разделе работы, проведем структурный анализ финансовой отчетности. Такой анализ проводится по данным бухгалтерского баланса, статьи которого представляются в относительном (процентном) отношении к итогу баланса.

Структура баланса предприятия представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ баланса ИП Котов С.Н., тыс. руб.

Наименование статей	Доля в валюте баланса, %			Отклонение	
	2015г.	2016г.	2017г.	2016/15	2017/16
1. Внеоборотные активы	-	-	-	-	-
1.1. Основные средства	4,09	3,20	6,73	3,53	2,64
1.2. Нематериальные активы	0,07	0,04	0,02	-0,02	-0,05
1.3. Прочие внеоборотные активы	0,00	0,00	0,03	0,03	0,03
Итого по разделу 1	4,16	3,24	6,78	3,54	2,62
2. Оборотные активы	-	-	-	-	-
2.1. Запасы и затраты	26,66	20,90	31,37	10,47	4,71
2.2 Дебиторская задолженность	66,61	73,81	55,26	-18,55	-11,35
2.3 Денежные средства	2,56	2,05	6,58	4,54	4,02

## Окончание таблицы 2.2

Наименование статей	Доля в валюте баланса, %			Отклонение	
	2015г.	2016г.	2017г.	2016/15	2017/16
Итого по разделу 2	95,84	96,76	93,22	-3,54	-2,62
Итог баланса	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
3. Капитал и резервы	-	-	-	-	-
3.1. Уставный капитал	0,17	0,14	0,16	0,02	-0,01
3.2. Добавочный и резервный капитал	0,31	0,26	0,29	0,03	-0,01
3.4. Нераспределенная прибыль	0,51	0,44	2,64	2,20	2,13
Итого по разделу 3	0,99	0,85	3,10	2,25	2,11
4. Долгосрочные пассивы	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
5. Краткосрочные пассивы	-	-	-	-	-
5.1. Заемные средства	68,40	55,28	54,65	-0,63	-13,75
5.2. Кредиторская задолженность	30,61	43,88	42,25	-1,62	11,64
Итого по разделу 5	99,01	99,15	96,90	-2,25	-2,11
Итог баланса	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

По данным таблицы видно, что доля основных средств в активах баланса увеличилась на 3,527%. Структура активов становится более устойчивой к инфляции, так как повышается доля основных средств, которые в меньшей степени подвержены инфляции.

Положительно можно оценить отсутствие в балансе предприятия дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, снизилась на 14538 тыс. руб., а ее доля в активе баланса – на 18,548%. Это положительная тенденция, так как уменьшается отвлечение средств из оборота предприятия.

Величина низко ликвидных активов увеличилась по сравнению с предшествующим годом на 3955 тыс. руб. В принципе, это негативная тенденция, так как учет этого показателя важен в случае продажи, ликвидации предприятия. Для действующего предприятия, если не происходит значительного снижения реализации товаров, динамика этого показателя не имеет существенного значения. Положительной тенденцией является увеличение наиболее ликвидных

активов предприятия на 2190 тыс. руб. Величина собственных средств в обороте снизилась на 501 тыс. руб. Тенденция отрицательная, направлена на снижение деловой активности предприятия.

Далее в ходе оценки финансового состояния ИП Котов С.Н. произведен анализ ликвидности. Ликвидность – это способность предприятия превращать свои активы в денежные средства для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления сроков. Анализ ликвидности и платежеспособности основан на сопоставлении активной и пассивной частей баланса.

Если говорить о ликвидности отдельного актива, она определяется скоростью его превращения в деньги без существенной потери в стоимости. Чем выше эта скорость, тем ликвиднее актив. Для проведения анализа ликвидности статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы группируют по срочности оплаты обязательств.

По степени ликвидности активы подразделяют на 4 группы. Методика анализа ликвидности представлена в первой главе работы.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В таблице 2.3 представлен анализ ликвидности баланса ИП Котов С.Н. на основе составленного платежного баланса.

Таблица 2.3 – Анализ ликвидности ИП Котов С.Н., тыс. руб.

Актив	Сумма			Пассив	Сумма			Платежный излишек (недостаток)		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы	1254	1190	3380	Наиболее срочные обязательства	14968	25507	21693	-13714	-24317	-18313

Окончание таблицы 2.3

Актив	Сумма			Пассив	Сумма			Платежный излишек (недостаток)		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Быстрореализуемые активы	32574	42910	28372	Краткосрочные пассивы	33450	32136	28058	-876	10774	314
Медленно реализуемые активы	13039	12151	16106	Долгосрочные пассивы	0	0	0	13039	12151	16106
Труднореализуемые активы	2034	1884	3482	Постоянные пассивы	483	492	1589	1551	1392	1893

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить приведенные группы. На основе составленного платежного баланса ИП Котов С.Н. проведем анализ ликвидности предприятия и оформим в таблицу результаты расчетов. Сопоставление итогов первой группы по активу и пассиву, то есть  $A_1$  и  $P_1$ , отражает превышение сумм текущих платежей над суммами поступлений. Сравнение итогов второй группы по активу и пассиву, то есть  $A_2$  и  $P_2$ , показывает тенденции текущей ликвидности в недалеком будущем. Сопоставление итогов по активу и пассиву для третьей и четвертой групп отражает соотношение платежей и поступлений в относительно отдаленном будущем.

В общем случае рост суммы всех видов активов положительно влияет на изменение ликвидности, рост краткосрочных обязательств – отрицательно. Результаты представлены в следующей таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Результаты анализа ликвидности баланса ИП Котов С.Н.

2015 г.	2016 г.	2017 г.
$A_1 < P_1$	$A_1 < P_1$	$A_1 < P_1$
$A_2 > P_2$	$A_2 > P_2$	$A_2 > P_2$
$A_3 > P_3$	$A_3 > P_3$	$A_3 > P_3$
$A_4 > P_4$	$A_4 > P_4$	$A_4 > P_4$

В конкретно приведенном примере, несколько неравенств имеют знак, противоположный оптимальному варианту, поэтому ликвидность баланса в некоторой степени отличается от абсолютной.

При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Хотя в отечественной практике анализа такая ситуация встречается очень часто. Для оценки способности предприятия выполнять краткосрочные обязательства применяются показатели ликвидности. Методика расчета показателей – формулы (4 – 6)

Результаты расчета коэффициентов платежеспособности ИП Котов С.Н. за 2017 год представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5– Динамика коэффициентов платежеспособности ИП Котов С.Н.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Нормативное значение
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	0,97	0,98	0,96	0,97
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,70	0,77	0,64	0,70
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,026	0,021	0,07	0,026

Как видно из таблицы, коэффициент текущей ликвидности составил на 01.01.2015г – 0,97, на 01.01.2016г. – 0,98 и на 1.01.2017г. – 0,96 пункта. В данном случае экономическая интерпретация коэффициента такова: на 1 рубль текущих обязательств организации на конец 2015 года приходилось 97 копеек финансовых ресурсов, на конец 2016 года – 98 копеек, на конец 2017г – 96 копеек финансовых ресурсов. Коэффициент текущей ликвидности снизился за отчетный период на 0,01 пункта. Это свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия, так как уменьшается вероятность погашения всех текущих

обязательств за счет всех оборотных средств. Низкое значение коэффициента говорит о том, предприятие в случае погашения текущей задолженности должно прекратить функционирование, так как у него не будет оборотных средств для продолжения торгового процесса, ведения текущей деятельности. Коэффициент срочной ликвидности на анализируемом предприятии в пределах нормативного значения. Однако, его снижение на 0,13 пункта по сравнению с началом 2017 года является отрицательной тенденцией, так как снижается вероятность погашения краткосрочных обязательств, даже если в качестве источников для их погашения (помимо денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) предприятие будет использовать и дебиторскую задолженность (в случае ее возврата).

В соответствии с таблицей 2.5 значение коэффициента абсолютной ликвидности за 2015, 2016, 2017 года ниже рекомендуемого значения. Положительно можно отметить рост данного показателя на 0,05 пункта, что свидетельствует об улучшении качества управления ликвидностью на предприятии.

Финансовая устойчивость предприятия – это состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования. Анализ проведен в таблице 2.6 на три отчетные даты – конец 2015г, конец 2016 года и конец 2017 года в соответствии с балансом ИП Котов С.Н.

Таблица 2.6 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ИП Котов С.Н. за 2015–2017 годы, тыс. руб.

Показатели	Значения показателей			Изменение	
	2015	2016	2017	2017/16	2017/15
1 Источники собственных оборотных средств (стр.1370)	483	492	1589	1097	1106
2 Внеоборотные активы	2034	1884	3482	1598	1448

Окончание таблицы 2.6

Показатели	Значения показателей			Изменение	
	2015	2016	2017	2017/16	2017/15
3 Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	-1551	-1392	-1893	-501	-342
4 Долгосрочные пассивы (4р Баланса)	0	0	0	0	0
5 Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных источников (п.3+п.4)	-1551	-1392	-1893	-501	-342
6 Краткосрочные заемные средства (стр. 1510 баланса)	33450	32136	28058	-4078	-5392
7 Общая величина основных источников (5+6)	31899	30744	26165	-4579	-5734
8 Общая величина запасов и затрат	13039	12151	16106	3955	3067
9 Излишек или недостаток собственных оборотных средств (3-8)	-11005	-10267	-12624	-2357	-1619
10 Излишек или недостаток собственных и долгосрочных оборотных средств (5-8)	-14590	-13543	-17999	-4456	-3409
11 Излишек или недостаток общей величины основных источников (7-8)	18860	18593	10059	-8534	-8801
12 Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	{0,0,1 }	{0,0,1 }	{0,0,1 }	-	-

По данным таблицы видно, что у ИП Котов С.Н. отсутствуют собственные оборотные средства. Это означает, что предприятие осуществляет деятельность за счет заемных источников финансирования.

Как видно из таблицы 2.6, ИП Котов С.Н. относится к третьему типу финансовой устойчивости, то есть финансовое состояние предприятия неустойчивое. Наблюдается нарушение признаков платежеспособности, однако сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных и дополнительного привлечения заемных средств

Устойчивость финансового состояния характеризуется системой финансовых коэффициентов. Их анализ состоит в сравнении их значений с базисными величинами, а также изучением их динамики за расчетный период и несколько периодов. Значения коэффициентов финансовой устойчивости на предприятии ИП Котов С.Н. представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7– Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ИП Котов С.Н.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент соотношения заемных средств и собственного капитала	0,99	0,85	3,10
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	-0,08	-1,02	-0,04
Коэффициент автономии	0,0091	0,0085	0,0310
Коэффициент маневренности собственного капитала	-2,16	-2,83	-1,19

По данным таблицы видно, что все коэффициенты финансовой устойчивости выше или ниже нормативного значения, что в целом отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия. Значения коэффициентов также говорят о неустойчивом финансовом состоянии ИП Котов С.Н.

Деловая активность торговой организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков продажи товаров. Текущая деятельность любой коммерческой организации может быть охарактеризована с различных сторон. В нашей стране основными оценочными показателями традиционно считаются объем реализации и прибыль. Что касается динамики основных показателей, то наиболее информативные аналитические выводы формулируются в результате сопоставления темпов их изменения. В частности, является оптимальным следующее соотношение темповых показателей (формула 14)

$$T_{п} > T_{тов} > T_{ио} > T_{ч}, \quad (14)$$

где  $T_{п}$  – темп роста прибыли, в процентах;

$T_{тов}$  – темп роста товарооборота, в процентах;

$T_{ио}$  – темп роста издержек обращения, в процентах;

$T_{ч}$  – темп роста среднесписочной численности, в процентах.

По данным таблицы 2.1 составим соотношение показателей темпов роста по данным ИП Котов С.Н.:  $159,86 > 132,27 < 170,51 > 107,14$



Таким образом, на исследуемом предприятии не полностью соблюдает приведенное соотношение, так как темп роста издержек превышает темп роста прибыли и товарооборота. Второе направление оценки деловой активности – анализ и сравнение эффективности использования ресурсов организации.

На рисунке 2.2 представлена структура источников финансирования активов ИП Котов С.Н.

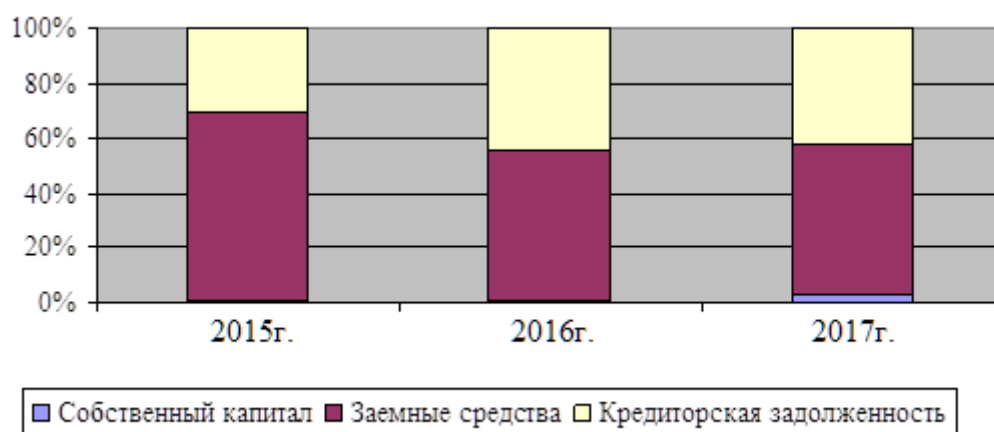


Рисунок 2.2 – Структура источников финансирования активов ИП Котов С.Н.

Показателями, характеризующими эффективность использования активов торгового предприятия являются показатели оборачиваемости. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет предприятия. В следующей таблице проведен расчет и оценка показателей эффективности использования финансовых и материальных ресурсов предприятия ИП Котов С.Н.

Таблица 2.8 – Анализ оборачиваемости активов ИП Котов С.Н.

Показатели	Отчетный период			Отклонения	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017/16 г.	2017/15 г.
Коэффициент оборачиваемости всех активов	4,44	3,43	4,44	1,01	0,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,74	3,56	4,67	1,10	-0,08
Коэффициент оборачиваемости запасов	16,49	14,58	17,19	2,61	0,70
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	135,88	150,29	106,32	-43,98	-29,56
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,00	4,87	6,82	1,95	-0,19
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дн	51,42	73,98	52,82	-21,16	1,40
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	10,43	9,08	10,29	1,22	-0,13
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности	34,52	39,67	34,97	-4,70	0,45
Коэффициент отдачи основных средств	70,93	95,11	91,38	-3,73	20,45

По данным таблицы можно сделать следующие выводы. Отрицательной тенденцией эффективности использования финансовых ресурсов на предприятии является снижение практически всех коэффициентов оборачиваемости в 2017 году по сравнению с 2015 годом.

На предприятии не изменилась общая оборачиваемость имущества в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом, однако снизилась оборачиваемость всех оборотных средств на 0,08 оборота.

Снижение оборачиваемости средств в расчетах на 0,19 оборота (всей дебиторской задолженности) свидетельствует о том, что увеличивается отвлечение средств предприятия в расчеты и косвенное кредитование других предприятий в форме товарного кредита. Предприятие несет потери от обесценивания дебиторской задолженности.

Наиболее снизилась в отчетном периоде оборачиваемость денежных средств. Соответственно возрос срок оборачиваемости средств в расчетах (дебиторской задолженности) – на 1,4 дня.

Оборачиваемость запасов возросла на 0,7 по сравнению с 2015 годом, что является положительным моментом. Срок оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 4,7 дня по сравнению с 2016 годом.

Снижение кредиторской задолженности говорит о том, что деятельность анализируемого предприятия стала в большей степени кредитоваться другими предприятиями.

Кредиторская и дебиторская задолженность представляют собой некую форму взаимного кредитования контрагентов, находящихся в деловых отношениях. Очевидно, что в целом по экономике суммы предоставленного и полученного кредитов равны. Любое предприятие стремится к тому, чтобы сумма кредита, предоставленного (дебиторская задолженность) не превышала величины кредита, полученного им от поставщиков, но, несмотря на это, многим торговым предприятиям выгоднее жить в долг, поэтому по возможности, они оттягивают срок платежа кредиторам.

Отрицательно следует отметить в ИП Котов С.Н. снижение коэффициента отдачи основных средств, так как это сигнализирует об уменьшении эффективности использования основных средств.

### 2.3 Анализ прибыли и рентабельности ИП Котов С.Н.

В современных условиях конечным финансовым результатом деятельности предприятий служит прибыль. От ее величины, структуры и динамики зависит уровень финансовой устойчивости предприятия. Основным источником для анализа прибыли – форма бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах». При анализе целесообразно проанализировать и структуру выручки от продажи товаров. Для этого в форму вводятся дополнительные графы, характеризующие удельные веса в процентах в отчетном и предыдущем периодах значений показателей, формирующих выручку от продажи товаров.

Результаты анализа прибыли ИП Котов С.Н. в динамике за три года представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ прибыли ИП Котов С.Н. за 2015–2017 годы, тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Уровень, % к товарообороту		
				2015 г.	2016 г.	2017 г.
Оптовый товарооборот по продажным ценам	150687	183658	242932	100,00	100,00	100,00
Товарооборот по покупным ценам	136946	167376	215304	90,88	91,13	88,63
Валовая прибыль	13741	16282	27628	9,12	8,87	11,37
Коммерческие расходы	12253	14806	25246	8,13	8,06	10,39
Прибыль от продаж	1488	1476	2382	0,99	0,80	0,98
Прочие доходы	3144	4624	3354	2,09	2,52	1,38
Прочие расходы	3608	5087	4123	2,39	2,77	1,70
Прибыль до налогообложения	1024	1013	1613	0,68	0,55	0,66
Налог на прибыль	307	304	516	0,20	0,17	0,21
Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	717	709	1097	0,48	0,39	0,45

На основании таблицы определим структуру одного рубля выручки в отчетном 2017 году. В отчетном периоде на каждый рубль выручки от продажи товаров приходилось:

- 88,63 коп.себестоимости проданных товаров;
- 10,39 коп.коммерческих расходов;
- 1,38 коп прочих расходов;
- 0,98 коп прибыли от продаж.

В отчетном периоде в ИП Котов С.Н. по сравнению с 2016 годом произошли изменения в структуре одного рубля выручки от продажи товаров за счет изменения: себестоимости проданных товаров на –2,51 коп.; коммерческих расходов на 2,33 коп.; прибыли от продаж на 0,18 коп.

На формирование прибыли до налогообложения влияли следующие факторы: прибыль от продаж, прочие расходы и доходы. Прочие доходы и расходы – это доходы и расходы, не связанные с основной деятельностью, например проценты

банку, пени и штрафы, расходы на благотворительность и социальные мероприятия.

Результаты факторного анализа представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Результаты факторного анализа прибыли до налогообложения

Показатель	Влияние на прибыль в 2017, %		Изменения в степени влияния, %
	к 2015 году	к 2016 году	
Прибыль от продаж	146,28	147,68	1,4
Прочие расходы	-46,28	-47,68	-1,4
Баланс факторов	100,0	100,0	0

Как видно, положительное влияние на формирование прибыли до налогообложения оказало увеличение прибыли от продажи товаров. За счет наличия прочих расходов предприятие недополучило 47,68% прибыли до налогообложения. Наиболее существенной составляющей прибыли предприятия ИП Котов С.Н. служит прибыль от продажи товаров, поэтому необходимо провести ее факторный анализ, исходя из данных, представленных в следующей таблице.

Таблица 2.11 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж, тыс. руб.

Показатели	Отчетный год			Отклонения (+-),	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017/15 г.	2017/16 г.
Товарооборот по продажным ценам	150687	183658	242932	+59274	92245
Валовой доход	13741	16282	27628	+11346	13887
Уровень валового дохода, %	9,12	8,87	11,37	+2,51	2,25
Издержки обращения	12253	14806	25246	+10440	12993
Уровень издержек обращения, %	8,13	8,06	10,39	+2,33	2,26
Рентабельность продаж, %	0,987	0,8	0,98	+0,18	-0,01

Влияние изменения объема товарооборота сумму прибыли рассчитывается по формуле 15.

$$\text{Вл.Т} = (P_0 (T1 - T_0)) / 100 \quad (15)$$

Влияние изменения среднего уровня валового дохода определяется по формуле 16.

$$\text{Вл.УВД} = (Т1(\text{УВД1}-\text{УВД0}))/ 100 \quad (16)$$

6096 тыс. руб. (+2,51% $\times$ 242932)

Изменение уровня издержек обращения определяется по формуле 17.

$$\text{Вл.УИО} = (Т1(\text{УИО1}-\text{УИО0}))/ 100 \quad (17)$$

(+2,33 $\times$ 242932/100).

При этом направление влияния изменения уровня издержек обращения на сумму прибыли меняется на противоположный, так как снижение уровня издержек обращения ведет к увеличению суммы прибыли и наоборот.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующий вывод. Сумма прибыли от продажи товаров в ИП Котов С.Н. в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 906 тыс. рублей, в том числе за счет изменения объема товарооборота возросла на 474 тыс. руб., за счет увеличения уровня валового дохода увеличилась на 6096 тыс. руб., за счет изменения уровня издержек обращения снизилась на 5664 тыс. руб.

В таблице 2.12 представлен анализ показателей рентабельности. В таблице представлены показатели рентабельности двух видов: рентабельности продаж и рентабельности активов. В свою очередь, отдельно исчислялась рентабельность по видам активов: оборотные и внеоборотные, которые представлены в ИП Котов С.Н. основными средствами.

Таблица 2.12 – Анализ показателей рентабельности ИП Котов С.Н.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				2017/16 г.	2017/15 г.
Рентабельность продаж, % к обороту	0,99	0,80	0,98	0,18	-0,01
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	978	1009	1613	604	635
Рентабельность общая, %	0,65	0,55	0,66	0,11	0,01
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	49924	53518	54738	1220	4814
Рентабельность активов, %	1,96	1,89	2,95	1,06	0,99

Окончание таблицы 2.12

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2125	1931	2659	728	2657
Рентабельность основных средств, %	46,03	54,19	60,66	6,47	14,63
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	47749	51559	52055	496	4306
Рентабельность оборотных средств, %	2,05	1,96	3,10	1,14	1,05

По данным таблицы видно, что все показатели рентабельности возросли за два отчетных года, что положительно характеризует деятельность предприятия. В отчетном году с каждого рубля выручки получено на 0,18 копейки больше прибыли от продаж и на 0,11 копеек больше прибыли до налогообложения, чем в 2016 году. С каждого рубля, вложенного в основные средства, ИП Котов С.Н. получило в 2032 году 60,66 копейки прибыли, вложенного в оборотные средства – 3,1 копейки прибыли.

Рентабельность всех активов ИП Котов С.Н. увеличилась на 1,06 пункта в 2017 году по сравнению с 2016 годом и на 0,99 пункта в 2017 году по сравнению с 2015 годом. Это положительно, так как означает, что предприятие с каждого рубля, вложенного в активы, получило на 1 рубль 6 копеек больше прибыли до налогообложения в 2017 году, чем с 2016 году. Показатель рентабельности активов называется в экономической литературы финансовой рентабельностью и имеет большое значение для собственников организации, так как показывает, сколько прибыли получает собственник с каждого рубля, вложенного а предприятие.

Вывод по разделу 2. Анализ финансового состояния предприятия ИП Котов С.Н. позволяет сделать следующие выводы. Экономический потенциал (возможности предприятия) снизился на 11,69%. Общая величина капиталов и резервов возросла в 3,23 раза. Основным фактором, повлиявшим на уменьшение пассивов, явилось уменьшение краткосрочных заемных средств (60,01%) и кредиторской задолженности (56,13%).

Ликвидность баланса ИП Котов С.Н. на начало и конец анализируемого периода не является абсолютной. ИП Котов С.Н. относится к третьему типу финансовой устойчивости, то есть финансовое состояние предприятия неустойчивое. На конец отчетного 2017 года в ИП Котов С.Н. наблюдается нарушение признаков платежеспособности, однако сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных и дополнительного привлечения заемных средств.

За анализируемый период эффективность использования оборотных средств предприятия снизилась. Таким образом, на предприятии ИП Котов С.Н. имеются значительные резервы увеличения эффективности его деятельности и улучшения финансового состояния.

Исследуемое предприятие является финансово зависимым. Стоимость активов предприятия полностью сформирована за счет заемных средств.



### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ФИНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕНИЮ ИП КОТОВ С.Н.

#### 3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия

Сущность стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Маневр осуществляется как уже полученными и материализованными в активах предприятия средствами, так и теми, что могут быть получены. Заполнение «кризисной ямы» может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией).

Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Продажа дебиторской задолженности очевидна и предпринимается в настоящее время многими предприятиями. Продажа запасов товаров сложнее, во-первых, предполагает продажу с убытками, а во-вторых, ведет к осложнениям с налоговыми органами. Однако, как уже отмечалось, суть стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами. Убытки в данном случае представляют собой жертвование частью полученных в прошлом денежных средств, а проблемы с уплатой налогов при такой реализации закрываются уменьшением возможных будущих поступлений.

Уменьшение текущих финансовых потребностей. На практике оно осуществимо только через те или иные формы реструктуризации долговых обязательств, что зависит от доброй воли кредиторов предприятия. Сама по себе реструктуризация долгов не является специфическим инструментом антикризисного управления, так как может применяться и при относительно благополучном состоянии предприятия-должника. Однако кризисная ситуация, с одной стороны, несколько облегчает реструктуризацию долгов, с другой – оправдывает такие формы антикризисного управления, которые в нормальном

состоянии неудовлетворительны.

В качестве предложений по улучшению финансового состояния ИП Котов С.Н. выбрано три направления: увеличение доли прибыли в собственных источниках капитала; уменьшение оборотных средств; сокращение уровня расходов.

На рисунке 3.1 представлен комплекс возможных мероприятий по оздоровлению финансового состояния исследуемого предприятия и возможные результаты реализации этих предложений.

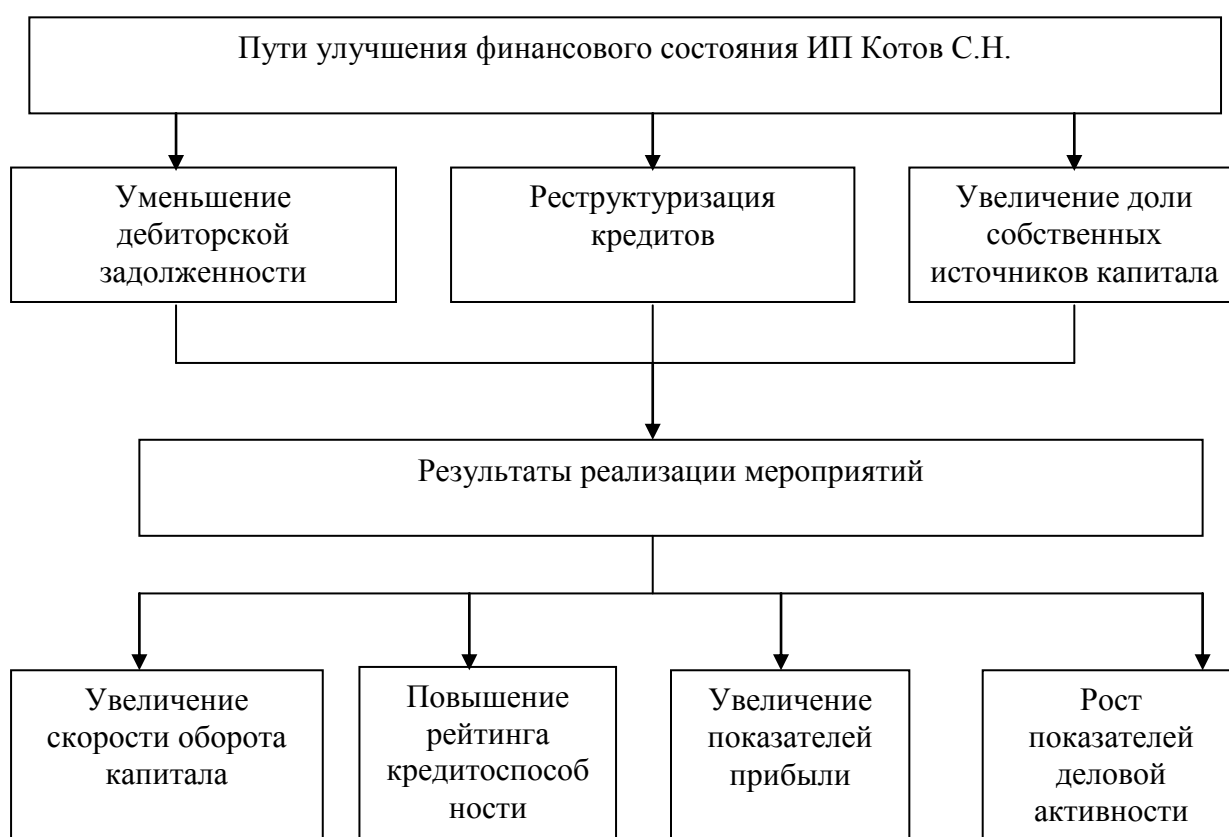


Рисунок 3.1 – Комплекс мер по улучшению финансового состояния ИП Котов С.Н.

Как видно из рисунка, одним из направлений улучшения финансового состояния является проведение эффективной политики в области управления оборотным капиталом. Здесь работа ведется в трех направлениях: управление запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами.

Целевой установкой политики управления оборотным капиталом является определение объема и структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения эффективной торговой деятельности предприятия. Не менее важным является поддержание оборотных средств в размере, оптимизирующем управление текущей деятельностью. Совершенно иной вид имеет зависимость между прибылью и уровнем оборотного капитала. При низком его значении торговая деятельность не поддерживается должным образом, отсюда – возможная потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая прибыль. При некотором оптимальном уровне чистого оборотного капитала и его компонентов прибыль становится максимальной, а любое отклонение от него в принципе нежелательно. В частности, неоправданное повышение величины оборотных средств приведет к тому, что предприятие будет иметь в своем распоряжении временно свободные, бездействующие оборотные активы, а также излишние издержки их финансирования, что повлечет снижение прибыли. Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы.

С позиции обеспечения минимального риска потери ликвидности: чем больше превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами, тем меньше степень риска.

Как показал анализ, на предприятии имеются резервы по оптимизации величины товарных запасов для последующей продажи. Так, изучение оборотных ведомостей по учету остатков товаров показало, что неликвиды составляют 3% от общей суммы запасов. Их реализация сократит товарный запас как минимум на 365 тыс. руб. Кроме того, предлагается внедрить на систему составления еженедельных заказов товаров каждым торговым представителем компании с учетом его индивидуального личного плана на предстоящую неделю. Торговый представитель составляет план посещения курируемых им магазинов на ближайшую неделю, и планирует необходимый объем заказов. Затем заказы

торговых представителей обобщаются и составляется сводный заказ продукции на поставку. При этом необходимо учитывать имеющиеся остатки товаров на складе. Подобная система позволит более эффективно управлять оборотным капиталом фирмы.

В течение периода от момента отгрузки товаров до момента поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота, собственных средств предприятия. Естественно, что этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темп инфляции. Экономический смысл данных потерь достаточно очевиден и выражается в трех аспектах.

Во-первых, чем длительнее период погашения дебиторской задолженности, тем меньше доход, генерируемый средствами, вложенными в дебиторов. Это следствие основного принципа деятельности предприятия: деньги, вложенные в активы, должны давать прибыль, которая при прочих равных условиях, тем выше, чем выше оборачиваемость.

Во-вторых, в условиях инфляции возвращаемые должниками денежные средства в известной степени обесцениваются, «облегчаются».

В-третьих, дебиторская задолженность представляет собой один из видов активов предприятия, для финансирования которого нужен соответствующий источник; поэтому поддержание того или иного уровня дебиторской задолженности сопряжено с соответствующими затратами.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

В ИП Котов С.Н. оплата товаров постоянными покупателями производится в кредит. При этом фирма дифференцированно подходит к заключению договоров

на поставку, в зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен покупатель. Наиболее крупные и кредитоспособные покупатели имеют кредит до 20 банковских дней, средние покупатели 10 – 15 дней. На предприятии налажена хорошая работа с дебиторами посредством телефонных звонков, писем, деловых встреч, существует система наказания недобросовестных контрагентов за нарушения сроков оплаты.

Однако, считается, что гораздо больший эффект при работе с дебиторами имеют методы поощрения. Поэтому предлагается предоставлять покупателям скидки с отпускной цены в случае сокращения сроков оплаты за поставленную продукцию. Схема предоставления скидок выглядит следующим образом:

а) покупатель получает скидку в размере  $x\%$  в случае оплаты полученного товара в течение  $k$  дней с начала периода кредитования;

б) покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с  $(k+1)$  по  $n$ -ый день кредитного периода;

в) в случае неуплаты в течение  $n$  дней покупатель вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого может варьироваться в зависимости от момента оплаты.

Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товаров, второй получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая, как и производственные запасы, представляет собой иммобилизацию денежных средств.

Величина скидки может устанавливаться различными способами. Метод, выбранный для расчета скидки, учитывает влияние инфляции и сокращение расходов на поддержание источников финансирования дебиторской задолженности. Основными показателями, используемыми для расчетов, являются индекс цен ( $I_p$ ) и коэффициент падения покупательной способности денежной единицы ( $K_{pc}$ ), связанный с индексом цен (формула 18).

$$K_{pc} = 1: I_p \quad \text{(формула 18)}$$

$$K_{рс} = 1: 1,83 = 1,09$$

Следовательно, с каждой тысячи рублей, вложенной в дебиторскую задолженность, предприятие теряет 10,87 рубля ( $1000 \times 1,09 : 100$ ).

Кроме того, предоставляя покупателем отсрочку оплаты и имея в связи с этим большую дебиторскую задолженность, предприятие вынуждено нести расходы на ее содержание в виде процентов банку за предоставленные кредиты. Ставка по договору кредитной линии, заключенному с обслуживающим банком, составляет 14% в год. Следовательно, за один месяц (30 дней) предприятие теряет с каждой тысячи рублей, вложенной в дебиторскую задолженность 20 рублей в виде процентов банку ( $1000 \times 0,14 : 12 \text{ мес}$ ).

Следовательно, общая сумма потерь предприятия с каждой тысячи рублей, вложенной в дебиторскую задолженность составляет 30,87 рубля в месяц. Наиболее целесообразно проведение имитационных расчетов, когда варьируют прогнозными величинами темпа инфляции, банковской процентной ставки и числа дней сокращения периода погашения. На исследуемом предприятии средний срок погашения дебиторской задолженности составил в 2017 году 52 дня. В таблице 3.1 произведен расчет величины экономии от сокращения потерь методом составления трех сценариев.

Таблица 3.1 – Выявление возможности предоставления скидки покупателям за досрочную оплату товара в ИП Котов С.Н., тыс. руб.

Показатели	Предоставление скидки покупателям за досрочную оплату, %		
	8%	5%	2%
Сумма дебиторской задолженности	1000	1000	1000
Потери от скидки с каждой тысячи рублей дебиторской задолженности, руб.	80	50	20
Размер досрочно возвращенной дебиторской задолженности без учета потери от скидки	920	950	980
Рентабельность продаж, %	0,98	0,98	0,98
Дополнительная прибыль от продаж при ускорении оборота средств, в рублях	9,02	9,31	9,60
Общие потери с каждой тысячи рублей досрочно возвращенной дебиторской задолженности	70,98	40,69	10,40

Таким образом, предприятие ИП Котов С.Н. может устанавливать скидку для своих постоянных клиентов в размере до 2% от суммы предоставляемого им кредита. Считаем, что подобные расчеты просты в реализации и должны носить систематический характер.

Используя коэффициент рентабельности продаж, представленный в таблице 2.1. (0,98 единиц), рассчитана сумма дополнительной прибыли от ускорения оборачиваемости, полученная с каждых 1000 рублей поступившей выручки:  $980 \times 0,98 = 9,60$  руб. при скидке 2%. Соответственно общие потери от предоставления скидки составят 10,4 руб. ( $20 - 9,6$ ) с каждой тысячи рублей выручки. Как видно по данным таблицы, при сложившихся кредитных условиях и условиях оплаты дебиторской задолженности предоставление скидки в размере 8% экономически не выгодно для предприятия. Оно теряет при этом 80 рублей с каждой полученной тысячи выручки.

Скидка в размере 5% является чрезмерно сильным стимулом. Предоставление отсрочки оплаты свыше 30 дней также крайне невыгодно для ИП Котов С.Н.: денежные средства не поступают в оборот, выгоды от предоставления коммерческого кредита снижаются.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота, значит и увеличении суммы прибыли, получаемой с каждого оборота денежных средств. Планируется, что скидкой воспользуются 30% покупателей и дебиторская задолженность уменьшится на 8511,6 тыс. руб. и составит 19860 тыс. руб.

Сумма дополнительной прибыли составит 174,26 тыс. руб. Это разность между потерями от предоставления скидки 2% и потерями за содержание дебиторской задолженности при отсрочке оплаты:  $262,75 - 88,49$  тыс. руб.

В свою очередь потери от предоставления скидки 2% составят 88,49 тыс. руб.:  $8511,6 \times 10,4 : 1000$ , а расходы на содержание этой же суммы дебиторской задолженности 262,75 тыс. руб.:  $8511,6 \times 30,87 : 1000$ .

Произведенные выше расчеты для наглядности оформлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет экономического эффекта от предоставления скидки покупателям ИП Котов С.Н. за досрочную оплату товара, тыс. руб.

Показатели	До предоставления скидки	После предоставления скидки	Отклонение
Размер досрочно возвращенной дебиторской задолженности, тыс.руб.	0	8511,6	-8511,6
Общие потери при возврате дебиторской задолженности в виде предоставления скидки в размере 2%	0	88,49	88,49
Общие потери за содержание дебиторской задолженности, тыс.руб.	262,75	0	-262,75
Сумма дополнительной прибыли	0	174,26	174,26

Кроме того, за счет снижения дебиторской задолженности планируется снизить и размер кредитования. В результате внедрения предложения в лучшую сторону изменится рейтинг кредитоспособности ИП Котов С.Н.

Согласно регламенту Сбербанка РФ выделяют пять базовых показателей, определяющих в совокупности кредитоспособность заемщика (таблица 3.3). Установлены категории оценки кредитоспособности заемщика (первая, вторая и третья) с указанием предельного нормативного значения избранных пяти показателей по каждой категории.

Сбербанк РФ установил коэффициенты значимости для оценки кредитоспособности:

- если сумма баллов находится в пределах 1–1,05%, то заемщик относится к первому классу;
- если сумма баллов больше 1, но меньше 2,42 – ко второму;
- если сумма баллов равна или больше 2,42 – к третьему.

Соответственно, рассматривая вопрос о выдаче кредита и установлении размера залога и процентной кредитной ставки, банк ориентируется на класс кредитоспособности. Чем он ниже, тем выше ставка по кредиту. В результате внедрения предложения, направленного на сокращение дебиторской



задолженности, изменятся показатели ликвидности организации, возрастет выручка от продаж.

В таблице 3.3 представлены исходные данные для расчета показателей, необходимых для определения класса кредитоспособности ИП Котов С.Н.– данные планируемого бухгалтерского баланса с учетом внедрения предложений выпускной работы. Расчеты показали, что в результате предоставления скидки дебиторская задолженность ИП Котов С.Н. сократится на 8511 тыс. руб.

Таблица 3.3 – Изменение показателей ликвидности при внедрении предложения по сокращению дебиторской задолженности, тыс. руб.

Актив	2017 г.	план	Пассив	2017 г.	план	Излишек (недостаток) активов для погашения обязательств	
						2017 г.	план
Наиболее ликвидные активы	3380	0	Наиболее срочные обязательства	21693	21299	-18313	-21299
Быстрореализуемые активы	28372	19860	Краткосрочные пассивы	28058	15195	314	4665
Медленнореализуемые активы	16106	18898	Долгосрочные пассивы	0	0	16106	18898
Труднореализуемые активы	3482	3187	Постоянные пассивы	1589	5451	1893	-2264
Итого	51340	41945	0	51340	41945	0	0

По данным таблицы видно, что планируется увеличить излишек быстрореализуемых и медленно реализуемых активов. Важное положительное изменение заключается в том, что у общества будет соблюдено четвертое необходимое условие финансовой устойчивости.

Используя данные представленные выше, произведен расчет показателей (таблица 3.4), необходимых для оценки изменения кредитоспособности ИП Котов С.Н. после внедрения предложения.

Таблица 3.4 – Расчет изменения класса кредитоспособности ИП Котов С.Н. с учетом внедрения предложений, тыс. руб.

Коэффициент	Коэффициент значимости показателя	До внедрения предложения			После внедрения		
		значение показателя	Категория / группа	Сумма баллов	значение показателя	Категория / группа	Сумма баллов
Абсолютной ликвидности	0,11	0,07	3	0,33	0,00	3	0,33
Критической ликвидности	0,05	0,64	3	0,15	0,54	2	0,1
Текущей ликвидности	0,42	0,96	3	1,26	1,06	2	0,84
Соотношение собственного и заемного капитала	0,21	0,03	3	0,63	0,149	3	0,63
Рентабельности продаж	0,21	0,66	1	0,21	0,86	1	0,21
Итого	-	-	-	2,58	-	-	2,11

По данным расчетов видно, что в результате внедрения предложения по сокращению дебиторской задолженности общая сумма баллов в ИП Котов С.Н. составит 2,11, что означает, что предприятие может быть отнесено ко второму классу кредитоспособности. В этом случае ИП Котов С.Н. может рассчитывать на снижение ставок кредитования или на получение кредитной линии без предоставления залога, так его кредитоспособность повысилась.

Важным моментом укрепления финансового состояния предприятия является увеличение доли собственных источников капитала. Для этого существует несколько методов: увеличение уставного капитала; получение долгосрочной ссуды или займа; получение государственной финансовой поддержки из бюджетов различных уровней; получение финансовой поддержки от физических или юридических лиц в виде целевого финансирования; увеличение суммы прибыли.

Анализируя вышеперечисленные методы, следует отметить, что вариант увеличения уставного капитала требует достаточно длительного промежутка времени и нередко сопровождается определенными издержками. В частности, увеличение уставного капитала для исследуемого предприятия не возможно.

Получение долгосрочной ссуды или займа связано с дополнительными затратами в виде повышенных процентов. При этом если полученная ссуда носит целевой характер, то улучшение платежеспособности носит на самом деле фиктивный характер. Получение финансовой поддержки со стороны для исследуемого предприятия является маловероятным. Этот источник связан с выполнением ряда условий, в том числе соблюдения целевого характера использования средств, наличия плана финансового оздоровления, включающего мероприятия по восстановлению платежеспособности и т.п.

Для исследуемого предприятия наиболее вероятным источником пополнения собственного капитала является увеличение суммы нераспределенной прибыли за счет сокращения прочих расходов, основной удельный вес в сумме которых занимают расходы на оплату процентов за пользование кредитными ресурсами банков

Снижение уровня прочих расходов возможно за счет уменьшения процентов за пользование кредитными ресурсами. Это предлагается достигнуть путем реструктуризации кредитов. В настоящее время ИП Котов С.Н. имеет два непогашенных кредита в размере 28058 тыс. руб., процентная ставка по которым составляет 24% годовых. В ходе предварительной оценки предложений банков, основанных на увеличении класса кредитования ИП Котов С.Н., для исследуемого предприятия предлагается использовать два варианта кредитования:

1 вариант – открытие кредитной линии;

2 вариант – заключение договора овердрафтного кредитования.

Для эффективного управления заемным капиталом нашего предприятия рассмотрим возможность получения банковского кредита в режиме овердрафт.

Овердрафт можно назвать одним из наиболее востребованных видов кредитования. Он весьма эффективен как источник покрытия кассовых разрывов и довольно удобен в работе. Если средств на счете компании недостаточно для проведения очередной оплаты, например, поставщику, банк кредитует этот счет в

пределах установленного лимита овердрафта. Погашение же задолженности производится за счет поступающих сумм.

Значительным плюсом пользования кредитом овердрафта является то, что по происшествии пользования им и полного погашения задолженности у клиента снова появляется возможность взять снова кредит, что сделать намного сложнее в других видах кредита. Т.е. появляется возможность многократного использования банковских кредитных средств в установленных пределах суммы лимита овердрафта. Также стоит отметить «прозрачность» пользования таким кредитом, которая состоит в отсутствие скрытых комиссий и других платежей, что тоже немаловажно.

Буквально в переводе «овердрафт» означает перерасход средств, т.е. банк может в установленном порядке допустить, чтобы клиент израсходовал средства в большем объеме, чем у него есть на карточке. Конечно, расходовать деньги можно не бесконечно – в зависимости от политики конкретного банка устанавливается определенный лимит, который, как правило, зависит от платежеспособности клиента.

От обычного кредита овердрафт отличается прежде всего тем, что в счет погашения задолженности направляются все суммы, поступающие на счет клиента, или обязательная их часть, предусмотренная договором. В то время как при пользовании кредитом погашение задолженности происходит ежемесячно равными долями. При этом в случае с овердрафтом, как только перерасход компенсирован, можно снова «уходить в минус» и пользоваться кредитными средствами.

Безусловно, услуга эта также предоставляется не бесплатно – за пользование заемными деньгами банк взимает процент. Однако в отличие от обычного кредита, процентная ставка по овердрафту может быть ниже. Также в случае овердрафта банк иногда может устанавливать льготный – так называемый грейс-период, в течение которого процент за пользование банковскими средствами не взимается.

Самое важное отличие от обычного кредита – процент по овердрафту начисляется только на сумму фактически израсходованных средств.

Наряду с овердрафтами широкое распространение получили кредитные линии, то есть совокупность кредитов, которые банк выдает в пределах установленной суммы. Предоставлять их банкиры готовы под поручительство собственников компании. Используя возобновляемую (револьверную) кредитную линию, организация может получать финансирование при условии погашения предыдущего транша. Если же компания пользуется не возобновляемой линией, банк предоставляет кредит частями по мере появления оснований для его выдачи, учитывая лимит единовременной задолженности.

Следует отметить, что кредитную линию открывают на четко определенные нужды, то есть банк требует подтверждения целевого использования кредита, например, на финансирование какой-либо сделки. В настоящее время ставка по этому виду кредитования колеблется от 22 до 24 процентов годовых, в зависимости от срока договора, вида кредитной линии, класса заемщика, вида и размера поручительства или залога.

Для ИП Котов С.Н. определен лимит финансирования по стандартной методике расчета овердрафта. Сумма лимита равна частному от деления среднего кредитового оборота по расчетному счету компании за месяц на два. Показатель лимита банкиры вычисляют следующим образом. Берутся данные по кредитовому обороту расчетного счета за каждый из последних трех месяцев в отдельности. Из этих значений вычитаются суммы трех наибольших поступлений в соответствующем месяце. Из полученных таким образом величин выбирается наименьшая. Она-то и служит банку базой для расчета лимита овердрафта.

В результате расчетов для компании ИП Котов С.Н. исчислен лимит в размере 10052 тыс. рублей на один календарный год с максимальным периодом погашения выдаваемых траншей 30 дней. При этом стоимость финансирования складывалась из двух частей:

–1,2 % – комиссионное вознаграждение за установленный лимит овердрафта, которое взимается одновременно с суммы лимита сразу после подписания с банком кредитного договора;

– 13 % – вознаграждение за пользование овердрафтом, которое рассчитывается ежемесячно, исходя из фактических сумм и сроков (в днях) привлечения заемных средств.

В таблице 3.5 представлен расчет лимита овердрафта.

Таблица 3.5 – Расчет лимита овердрафта для ИП Котов С.Н., тыс. руб.

Показатели	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Итого в среднем	Размер лимита, %	Кредитный лимит
Платежи всего, в т.ч.	19546	20280	20484,6	20103	50	10052
оплата поставщикам	17442	18210	18429	18027	50	9014
расчеты с персоналом	745	835	842	807	50	404
страховые взносы	224	251	253	242	50	121
хозяйственные нужды	1135	984	961	1027	50	513
Средний остаток денежных средств на расчетном счете	2368	2067	3114	2516	-	7535

Общий размер кредитования, необходимый для ИП Котов С.Н., по данным практического исследования:

лимит по овердрафту – 10 052 тыс. руб.

лимит по кредитной линии – 12005 тыс. руб.

При этом планируется, что остаток по овердрафту будет ниже установленных 10 млн. руб., так как в конце рабочего дня средства, поступившие от покупателей, будут списываться банком в счет погашения овердрафтного кредита.

В таблице 3.6 для ИП Котов С.Н. исчислены общие расходы на получение и обслуживание кредитных линий в сравнении с отчетным 2017 г.

Таблица 3.6 – Расчет расходов на получение и обслуживание кредитных линий ИП Котов С.Н. в будущем году по сравнению с отчетным годом, тыс. руб.

Показатели	Размер, %	После реализации предложений		До реализации	Отклонение
		овердрафт	кредитная линия		
Размер кредита		7484	12005	28000	-8511
Плата за открытие овердрафтного лимита	1,2% от лимита	121			121
Проценты за кредит	14% в год		2641	6720	-4079
Проценты за овердрафт	13% в год	1721			1721
Итого расходы		1842	2641	6720	-2237

По данным расчетов видно, что в результате реструктуризации кредитов расходы на кредитование сократятся на 2237 тыс. руб. Размер кредитования снизится на 8511 тыс. руб.

Для того чтобы дать экономическую оценку разработанных предложений, необходимо на основе произведенных расчетов произвести планирование основных финансовых показателей предприятия. При этом может использоваться несколько методов: метод экспертных оценок, метод обработки пространственных и временных совокупностей, метод ситуационного анализа, на основе пропорциональных зависимостей. Воспользуемся для расчетов последним методом. Основу этого метода составляет тезис о том, что можно идентифицировать некий показатель, являющийся наиболее важным с позиции характеристики деятельности компании, который благодаря такому свойству мог бы быть использован как базовый для определения прогнозных значений других показателей в том смысле, что они «привязываются» в базовому показателю с помощью простейших пропорциональных зависимостей.

Последовательность процедур данного метода такова:

- идентифицируется базовый показатель и определяются производные показатели;

- для каждого производного показателя устанавливается вид его зависимости от базового показателя, чаще всего в процентах;

- составляется планируемый вариант отчета о прибылях и убытках. Поскольку в этом случае рассчитывается прибыль, являющаяся одним из исходных показателей для разрабатываемого баланса;

- при планового баланса рассчитывают, прежде всего, ожидаемые значения его активных статей. Что касается пассивных статей, то работа с ними завершается с помощью метода балансовой увязки; а именно, чаще всего выявляется потребность во внешних источниках финансирования.

В качестве базового показателя для составления прогнозного баланса используем выручку от продажи товаров. Исходя из известных взаимоотношений между показателями объема реализованных товаров и ресурсоотдачи, с определенной долей условности, можно предположить, что многие статьи отчетности ведут себя пропорционально изменению выручки.

В таблице 3.7 составлен плановый отчет о финансовых результатах ИП Котов С.Н. При этом учтено, что снизятся прочие расходы за счет снижения суммы процентов за пользование банковскими кредитами. Увеличить товарооборот планируется лишь за счет ценового фактора, так как в условиях кризиса сложно достигнуть фактического роста выручки. Кроме того, планируется рост издержек обращения организации при сохранении уровня валового дохода.

В сложившихся экономических условиях ИП Котов С.Н. не сможет увеличить торговую наценку, так как в условиях кризиса покупательская способность населения снижается. Следовательно, издержки обращения, вызванные ростом цен на услуги сторонних организаций, отрицательно повлияют на динамику прибыли от основной деятельности.



Таблица 3.7 – Расчет изменения финансовых показателей в результате реализации предложений в ИП Котов С.Н., тыс. руб.

Показатели	2017 год	План	Отклонение	Темп роста, %
Товарооборот в продажных ценах	242932	299292	56360	123,20
Товарооборот по покупным ценам	215304	265255	49951	123,20
В % к обороту	88,63	88,63	0,00	100,00
Валовой доход	27628	34038	6410	123,20
В % к обороту	11,37	11,37	0,00	100,00
Издержки обращения	25246	32922	7676	130,41
В % к обороту	10,39	11,00	0,61	105,85
Прибыль от продаж	2382	1116	-1266	46,83
Прочие доходы	3354	3354	0	100,00
Прочие расходы	4123	1886	-2237	45,74
Прибыль до налогообложения	1613	2584	971	160,17
Чистая прибыль	1097	2067	970	188,41
Рентабельность продаж, %	0,98	0,37	-0,6	–
Рентабельность по прибыли до налогообложения, %	0,66	0,86	0,20	–
Чистая рентабельность, %	0,45	0,69	0,24	–
Среднесписочная численность	46	46	0	100,00
Производительность труда	5281	6506	1225	123,20
Прибыль на 1 работника	35,07	56,16	21,10	160,17

По данным таблицы видно, что в результате кризисных явлений в экономике, планируемой инфляции и снижения уровня покупательной способности, ИП Котов С.Н. недополучит 1266 тыс. руб. прибыли от продажи товаров. Однако, в результате внедрения предложений выпускной квалификационной работы прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль), планируется в сумме 2067тыс. руб., что на 88% больше, чем в 2017 году. Несмотря на снижение показателя рентабельности продаж, на предприятии возрастет рентабельность общая. С каждых 100 рублей выручки от продажи товаров ИП Котов С.Н. получит на 60 копеек меньше прибыли от продаж, а прибыли до налогообложения - на 20копеек больше. Производительность труда возрастет в среднем на 23,2%.

Планируемая динамика рентабельности изображена на рисунке 3.2.

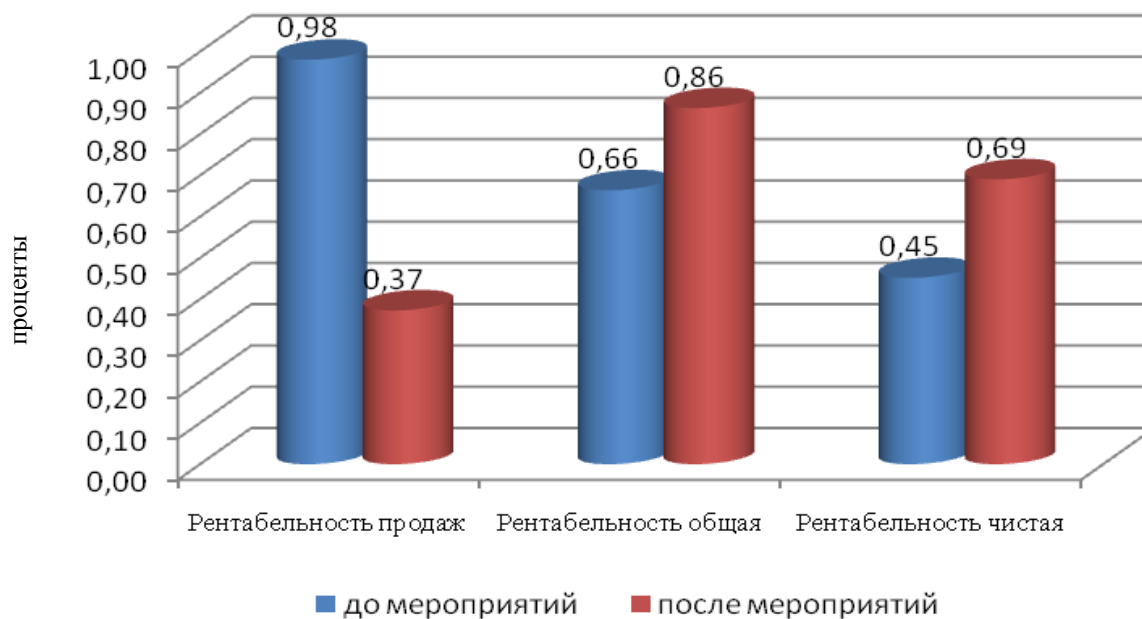


Рисунок 3.2 – Показатели рентабельности ИП Котов С.Н. после реализации предложений, %

По данным рисунка видно, что рентабельность, исчисленная по прибыли до налогообложения и по чистой прибыли в результате внедрения предложений в ИП Котов С.Н. возрастет.

### 3.2 Экономический эффект от предложения по укреплению финансового состояния ИП Котов С.Н.

Для того чтобы дать экономическую оценку разработанных предложений, необходимо на основе произведенных расчетов произвести планирование показателей бухгалтерского баланса предприятия. При этом может использоваться несколько методов: метод экспертных оценок, метод обработки пространственных и временных совокупностей, метод ситуационного анализа, на основе пропорциональных зависимостей. Воспользуемся для расчетов последним методом. Основу этого метода составляет тезис о том, что можно идентифицировать некий показатель, являющийся наиболее важным с позиции

характеристики деятельности компании, который благодаря такому свойству мог бы быть использован как базовый для определения прогнозных значений других показателей в том смысле, что они «привязываются» в базовому показателю с помощью простейших пропорциональных зависимостей.

При планировании баланса рассчитывались, прежде всего, ожидаемые значения его активных статей. Что касается пассивных статей, то работа с ними завершается с помощью метода балансовой увязки; а именно, чаще всего выявляется потребность во внешних источниках финансирования.

На основе отчета о финансовых результатах на следующий год с учетом реализации предложенных мероприятий составляется баланс предприятия на предстоящий период (таблица 3.8). В частности, в планируемом балансе учтено сокращение дебиторской задолженности в результате предложенных мероприятий, снижение обязательств по статье «Кредиты и займы».

Таблица 3.8 – Аналитический баланс ИП Котов С.Н. с учетом реализации предложений, тыс. руб.

Наименование статей	До предложений	После	Отклонение (+,-)	Удельный вес в валюте баланса, %		
				до	после	Отклонение
<b>1 Внеоборотные активы</b>						
1.1 Основные средства	3455	3160	-295	6,73	7,88	1,15
1.2 Нематериальные активы	10	10	0	0,02	0,02	0,01
1.3 Прочие внеоборотные активы	17	17	0	0,03	0,04	0,01
<b>ИТОГО по разделу 1</b>	<b>3482</b>	<b>3187</b>	<b>-295</b>	<b>6,78</b>	<b>7,95</b>	<b>1,17</b>
<b>2 Оборотные активы</b>						
2.1 Запасы и затраты	16106	20752	4646	31,37	47,38	16,01
2.2 Медленно реализуемые активы	16106	20752	4646	31,37	47,38	16,01
2.3 Дебиторская задолженность	28372	19860	-8512	55,26	45,34	-9,92
2.4 Денежные средства	3380	0	-3380	6,58	0,00	-6,58
2.5 Наиболее ликвидные активы	3380	0	-3380	6,58	0,00	-6,58
<b>ИТОГО по разделу 2</b>	<b>47858</b>	<b>40612</b>	<b>-7246</b>	<b>93,22</b>	<b>92,72</b>	<b>-0,49</b>
<b>Стоимость имущества</b>	<b>51340</b>	<b>43799</b>	<b>-7541</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>

## Окончание таблицы 3.8

Наименование статей	До предложений	После	Отклонение (+,-)	Удельный вес в валюте баланса, %		
				до	после	Отклонение
3 Капитал и резервы						
3.1 Уставный капитал	84	84	0	0,16	0,19	0,03
3.2 Резервный капитал	150	150	0	0,29	0,34	0,05
3.3 Нераспределенная прибыль	1355	2325	970	2,64	5,31	2,67
ИТОГО по разделу 3	1589	2559	970	3,10	5,84	2,75
5 Краткосрочные обязательства						
5.1 Заемные средства	28058	19547	-8511	54,65	44,63	-10,02
5.2 Кредиторская задолженность	21693	21693	0	42,25	49,53	7,27
ИТОГО по разделу 5	49751	41240	-8511	96,90	94,16	-2,75
Всего заемных средств	49751	41240	-8511	96,90	94,16	-2,75
Итог баланса	51340	43799	-7541	100,00	100,00	0,00
Величина собственных средств в обороте	-1893	-628	1265	х	-1,43	х

Таким образом, на предстоящий год планируются следующие изменения в структуре активов: увеличение на 1,17% удельного веса внеоборотных активов и соответственное уменьшение на 1,17% доли оборотного капитала. Снижение оборотных активов произойдет за счет уменьшения на 9,92 пункта удельного веса дебиторской задолженности, снижения на 6,58 пункта удельного веса денежных средств. Удельный вес запасов возрастет на 16,01 пункта.

В структуре пассивов положительно следует отметить увеличение удельного веса собственного капитала с 3,1% до 5,84%, т.е. на 2,75 пункта. Удельный вес нераспределенной прибыли возрастет на 2,67 пункта и составит на конец планируемого года 5,31% в общей сумме источников средств исследуемого предприятия.

Доля краткосрочных заемных средств предприятия в общей структуре обязательств снизится на 10,02% , а удельный вес кредиторской задолженности возрастет на 7,27 пункта. В целом удельный вес заемных средств в общей сумме источников средств сократится на 2,75 пункта.

Для оценки степени эффективности отдельных управленческих решений и качества управления компаний в целом используется показатель рентабельности капитала или совокупных активов. Это показатель намного надежнее других показателей оценки финансовой устойчивости предприятия, основанных на соотношении отдельных статей баланса. Поэтому он представляет большой интерес для обоснования эффективности внедрения мероприятий, разработанных для ИП Котов С.Н. Этот показатель в расчете используется среднегодовой. По данным ИП Котов С.Н. совокупный капитал исчисляется следующим образом:

За 2017 год:  $(58135+51340):2 = 54737,5$  тыс. руб.

За планируемый год:  $(51340+43799):2 = 47570$  тыс. руб.

Факторный анализ рентабельности капитала позволяет выявить слабые и сильные стороны предприятия. Влияние факторов можно рассчитать методом абсолютных разниц по формулам (1.16) и (1.17). В таблице 3.9 представлен расчет показателей эффективности использования совокупного капитала в результате реализации предложений выпускной квалификационной работы в практической деятельности ИП Котов С.Н.

Таблица 3.9 – Динамика показателей эффективности использования совокупного капитала, тыс. руб.

Показатель	До мероприятий	После мероприятий
1 Прибыль до налогообложения.	1613	2584
2 Оптовый товароборот	242932	299292
3 Среднегодовая стоимость капитала	54737,5	47570
4 Рентабельность капитала, %	2,95	5,43
5 Рентабельность оборота, %	0,66	0,86
6 Коэффициент оборачиваемости капитала	4,44	6,29
7 Изменение рентабельности капитала, %:		
в том числе за счет:		
-коэффициента оборачиваемости	$(6,29-4,44) \times 0,66 = + 1,2\%$	
- рентабельности оборота	$(0,86-0,66) \times 6,29 = +1,3\%$	
Всего		+ 2,5 %

Данные таблицы показывают, что планируемая доходность капитала увеличиться в целом на 2,5%, в том числе из-за роста общей рентабельности продаж – на 1,3%, за счет ускорения оборачиваемости капитала – на 1,2%. Факторный анализ рентабельности капитала выполнен методом абсолютных разниц. При этом количественным фактором стала оборачиваемость, а качественным – рентабельность оборота. Поскольку с рентабельностью капитала тесно связана его оборачиваемость, то в процессе расчета экономической эффективности деятельности предприятия на предстоящий период важно оценить изменение показателей оборачиваемости капитала. В таблице 3.10 приведена планируемая оценка продолжительности оборота капитала с учетом внедрения предложений. В общей оборачиваемости капитала выделена оборачиваемость оборотного капитала, т.е оборотных средств.

Таблица 3.10 – Оценка продолжительности оборота капитала ИП Котов С.Н. с учетом реализации предложений, тыс. руб.

Показатель	До предложений	После предложений	Изменение
1 Оптовый товарооборот	242932	299292	56360
2 Среднегодовая стоимость совокупного капитала	54738	47570	-7168
3 Среднегодовая стоимость оборотного капитала	52055	44235	-7819
4 Коэффициент оборачиваемости всего капитала	4,44	6,29	1,85
5 Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	4,67	6,77	2,10
6 Продолжительность оборота всего капитала, дни	81,12	57,22	-23,90
7 Продолжительность оборота оборотного капитала, дни	77,14	53,21	-23,93

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в следующем году планируется ускорение оборачиваемости совокупного капитала на 23,9 дня, в том числе оборотного капитала – на 23,93 дня. Оборачиваемость оборотных средств возрастет на 2,1 оборота. Далее, в таблице 3.11, представлены результаты расчета основных коэффициентов финансовой устойчивости, произведенные по данным планируемого баланса ИП Котов С.Н.с учетом изменений.

Таблица 3.11 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ИП Котов С.Н.с учетом реализации предложений

Показатели	Нормативное значение	До предложений	После предложений
Коэффициент соотношения заемных средств и собственного капитала	<0,7	31,310	16,116
Коэффициент финансирования	>1	0,032	0,062
Коэффициент автономии	0,1-0,5	0,031	0,058
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2-0,5	-1,191	-0,245

По данным таблицы видно, что планируется улучшение финансовой устойчивости предприятия. В частности, возрастет коэффициент автономии. Значение коэффициента маневренности собственного капитала не поднимется в положительное поле, однако значительно сократится недостаток собственных средств в обороте. Это свидетельствует о том, что у организации сократиться зависимость от заемных средств в виде банковских кредитов. Соотношение заемных средств и собственного капитала предприятия не достигнет рекомендуемого значения, несмотря на значительную положительную динамику коэффициента.

Вывод по разделу 3. Для улучшения финансового состояния предприятия предложено сократить дебиторскую задолженность. Кроме того, экономически обоснованы предложения по снижению размера кредитования за счет изменения кредитной политики. Аналитический баланс, составленный на основе планируемой прибыли, свидетельствует о том, что, несмотря на снижение общей суммы имущества предприятия, ее структура значительно улучшится. В результате реализации предложений на практике возрастут показатели рентабельности продаж и капитала; стабилизируется устойчивость предприятия, увеличится скорость оборота капитала.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное теоретическое и практическое исследование позволяет сделать следующие выводы. Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Устойчивое финансовое состояние является не подарком судьбы или счастливым случаем его истории, а результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью внешних и внутренних факторов, определяющих результаты деятельности предприятия.

Анализ финансового состояния исследуемого предприятия показал, что в целом структура баланса является неудовлетворительной: наблюдается недостаток собственных источников средств в размере 1893 тыс. руб. Ликвидность баланса предприятия на начало и конец анализируемого периода не является абсолютной. Это свидетельствует о том, что предприятие в случае погашения текущей задолженности должно прекратить функционирование, так как у него не будет оборотных средств для продолжения торгового процесса.

Предприятие является финансово неустойчивым, наблюдается нарушение признаков платежеспособности, однако сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных и дополнительного привлечения заемных средств.

Анализ деловой активности предприятия позволяет сделать вывод, что не все финансовые ресурсы используются эффективно. Отрицательно следует отметить снижение оборачиваемости оборотных средств, кредиторской задолженности, рентабельности основных средств. Оценка динамики основных показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия свидетельствует о том, что в отчетном периоде по сравнению с предшествующим годом, темп роста издержек обращения превышает темп роста прибыли и товарооборота. В



результате увеличения уровня издержек на 2,33% к обороту, предприятие недополучило в отчетном году 5664 тыс. руб. прибыли от продажи товаров.

Таким образом, анализ финансового состояния ИП Котов С.Н. позволяет утверждать, что перед предприятием стоит проблема выживания. Его финансовая политика решает кратковременные задачи, дающие кратковременные положительные результаты, что во многом обуславливается отсутствием финансовой стратегии. Поэтому для перспективы развития предприятия необходимо провести комплекс мер по оздоровлению его финансового состояния.

В этих целях предложены следующие направления: уменьшить размер оборотного капитала предприятия за счет сокращения дебиторской задолженности; увеличить собственные источники капитала за счет повышения суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, изменить кредитную политику организации.

Для ИП Котов С.Н. рассчитан оптимальный вариант представления скидки покупателям за досрочную оплату – 2%. Планируется, что скидкой воспользуются 30% покупателей и дебиторская задолженность уменьшится на 8511 тыс. руб. и составит 19860 тыс.руб.

В результате высвобождения денежных средств из оборота произойдет ускорение их оборачиваемости, что, в свою очередь, приведет к увеличению выручки от продаж. Кроме того, за счет снижения дебиторской задолженности планируется снизить и размер кредитования. В результате внедрения предложения в лучшую сторону изменится рейтинг кредитоспособности ИП Котов С.Н. Рейтинг исчислялся на основе методики, применяемой Сбербанком РФ. Класс кредитоспособности организации повысится до второго, в результате чего ИП Котов С.Н. может рассчитывать на сохранение ставки по кредитной линии. Компании предлагается использовать систему овердрафтного кредитования, который является на сегодняшний наиболее эффективным. Самое важное отличие от обычного кредита процент по овердрафту начисляется только на сумму фактически израсходованных средств.

В результате расчетов для компании ИП Котов С.Н. исчислен лимит в размере 10052 тыс. рублей на один календарный год с максимальным периодом погашения выдаваемых траншей 30 дней.

В результате реструктуризации кредитов расходы на кредитование (проценты по кредитам) сократятся на 2237 тыс. руб.

Аналитический баланс, составленный на основе планируемой прибыли, свидетельствует о том, что, структура источников средств предприятия значительно улучшится. В частности, на 2,75 пункта возрастет удельный вес собственного капитала. Значительно сократится недостаток собственных средств в обороте.

Данные анализа деловой активности свидетельствуют о том, что в результате внедрения разработанных предложений планируется сокращение продолжительности оборота всего капитала на 23,9 дня, в том числе оборотного капитала – на 23,93 дня. Оборачиваемость оборотных средств возрастет на 2,1 оборота. В результате реализации предложений в ИП Котов С.Н. значительно возрастут показатели рентабельности. Планируется, что рентабельность исчисленная по прибыли до налогообложения возрастет на 0,2% к обороту, чистая – на 0,24% к обороту. Доходность капитала увеличится в целом на 2,5%, в том числе из-за роста рентабельности продаж - на 1,3%, за счет ускорения оборачиваемости капитала – на 1,2%. Кроме того, планируется увеличение коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Все вышеизложенное доказывает, что реализации мероприятий по укреплению финансового состояния позволит значительно улучшить эффективность торговой деятельности предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья и четвертая) //Консультант Плюс: справ. - правовая система, 2018.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая) //Консультант Плюс: справ. - правовая система, 2018.
3. Федеральный закон Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14 – ФЗ // Консультант Плюс: справ. - правовая система, 2018.
4. Федеральный закон Российской Федерации «О несостоятельности и банкротстве» от 26.10.2002 № 127 – ФЗ // Консультант Плюс: справ. - правовая система, 2018.
5. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 № 381–ФЗ // Консультант Плюс: справ. - правовая система, 2018.
6. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа (утв. Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 // Консультант Плюс: справ. - правовая система, 2018.
7. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (утв. приказом ФСФО от 23.01.2001 №56) // Консультант Плюс: справ. - правовая система, 2018.

### Учебники

8. Акмаева, Р.И. Экономика организаций (предприятий): учеб. пособие / Р.И. Акмаева, Н.М. Епифанова. – Ростов-на-Д.: Феникс, 2016– 494с.
9. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. – 2-е изд.,испр. и доп. – М.: ОМЕГА-Л, 2016. – 408с.: табл.
10. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. В.Я. Позднякова.–М: Инфра-М, 2017.– 617с.
11. Астринский, Д. Экономический анализ финансового положения

предприятия / Д. Астринский // Экономист. – 2017. – №12. – С.55–59.

12. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 213 с.

13. Бороненкова, С.А. Управленческий анализ: учеб. пособие / . – М.: Финансы и статистика, 2016. – 384 с.

14. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2015. – 240с.:ил.

15. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учеб. пособие / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2017. – 816 с.

16. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / М.А. Вахрушина, Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2016. – 367 с.

17. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие Л.Т. Гиляровская. – М.: Проспект, 2015. – 360с.

18. Гмыра, Ф.А. Бухгалтерская отчетность организации: практ. Пособие / Ф.А. Гмыра. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. – 364 с.

19. Гостева, Л.Н. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.Н. . – М.: Юнити-Дана, 2017. – 80 с.

20. Графов, А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия / А.В. Графов // Финансы. – 2016. – №7. – С.64-67.

21. Донцова, Л.В., Никифорова, Н.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ДИС, 2015. – 336с.

22. Ерохина, Л.И., Башмачникова, Е.В., Марченко, Т.И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения): учебник / Л.И. Ерохина, Е.В. Башмачникова, Т.И. Марченко. – М.: Кнорус, 2016. – 304с.

23. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерское дело: учеб. пособие / В.Б. Ивашкевич, Л.И. Куликова. – М.: Экономистъ, 2017. – 525 с.

24. Иващенко, И.П. Экономическая эффективность фирмы / И.П. Иващенко // Экономика фирмы – 2017. – №23. – с. 360–384.

25. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. –

М.: Финансы и статистика, 2015. – 310 с.

26. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М: Кнорус, 2017.– 688 с.

27. Кукукина, И.Г. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие / И.Г. Кукукина.– М.: Финансы и статистика, 2016.–304 с.

28. Ларионов, А.Д. Бухгалтерская финансовая отчетность / А.Д. Ларионов, Н.Н. Карзаева, А.И. Нечитайло – М.: Проспект, 2016. – 207 с.

29. Лебедева, С.Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / С.Н. Лебедева, Н.А. Казиначикова, А.В. Гавриков. – 2-е изд.- Мн.: Новое издание, 2017. – 240 с.

30. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.П. Любушкин . –2-е изд., перераб. и доп.. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 446 с.

31. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА – М, 2016.– 320 с.

32. Мельник, М.В., Герасимова, Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова.– М.: ИНФРА – М, 2017.– 512 с.

33. Нитецкий, В.В. Финансовый анализ в аудите: Теория и практика: учеб. пособие / В.В. Нитецкий, А.А. Гаврилов. – М.: Дело, 2016.–256с.

34. Новодворский, В.Д. Бухгалтерская отчетность организации: учеб. пособие / В.Д. Новодворский, Л.В. Пономарева. –5-е изд., перераб. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2017. – 376 с.

35. Оценка финансово-экономического состояния предприятия / А.В. Графов // Финансы. – 2016. – №7. – С.64-67.

36. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. Пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: КНОРУС, 2015.– 320 с.

37. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. Пособие / Г.В. Савицкая. – 8-е изд., испр. – М.: Новое знание.–2017. – 704 с.

38. Трофимова, Л.А. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия / Л.А. Трофимова // Аудитор. –2017. – № 9. – с. 22–25
39. Федорова, Г.В. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие / Г.В. Федорова.– 2-е изд. стер.– М.: Омега-Л. – 2015.– 248 с.
40. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой.– 6-е изд.– М.: Перспектива. – 2016.– 656 с.
41. Фокина, О.М., Соломка, А.В. Практикум по экономике организации (предприятия): учеб. пособие / О.М. Фокина, А.В. Соломка – М.: Финансы и статистика, 2017. – 272с.
42. Фомин, Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб. Пособие / Я.А, Фомин. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 252 с.
43. Хайдаркова, М.А. Показатели прогнозирования неплатежеспособности (банкротства) в коммерческих организациях / М.А. Хайдаркова. – М.: МАКС-Пресс, 2016. – 274 с.
44. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб. пособие / под ред. М.И. Баканов. – М: ЮНИТИ, 2016. – 686 с.
45. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына.– М.: Феникс, 2015. –252 с.
46. Шараев, Ю.В. Теория экономического роста: учеб. пособие / Ю.В. Шараев. –М.: ГУ ВШЭ, 2016. – 467с.
47. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 416 с.
48. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А.Н.Соломатина. – СПб.:Питер, 2017.– 560с.
49. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учеб.пособие/ под ред. Т.И.Николаевой, Н.Р. Егоровой. –2-е изд., стер. – М: Кнорус, 2015. – 400с.

50. Экономический анализ: учебник / под ред. Л.Т. Гиляровской. –2-е изд., доп. – М: ЮНИТИ, 2017. – 616 с.