

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Управление и право»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент

Бухгалтер ИП Зайцева О.В.

\_\_\_\_\_ К.В. Зайцев

\_\_\_\_\_ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.А. Демин

\_\_\_\_\_ 2018 г.

Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия  
(на примере ИП Зайцева О.В)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.01995.ВКР

Руководитель,

Преподаватель кафедры УиП

\_\_\_\_\_ Т.А. Карачарова

\_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор,

студент группы ДО-403

\_\_\_\_\_ О.Р. Акбашева

\_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер

Старший преподаватель кафедры УиП

\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина

\_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Акбашева О.Р. Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (на примере ИП Зайцева О.В). – Челябинск: ЮУрГУ, 2018, ДО–403, 54 с., 11 ил., 12 табл., библиогр. список – 50 наим., 2 прил., 1 л. плакатов формата А4

Объект исследования – ИП Зайцева О.В.

Предмет исследования – анализ и пути повышения финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ИП Зайцева О.В.

Целью работы является разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности деятельности ИП Зайцева О.В. на основе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности.

В работе рассмотрены основные виды и методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Зайцева О.В.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться в процессе анализа деятельности предприятия руководителем ИП Зайцева О.В.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	8
1.1 Сущность и виды анализа финансово-хозяйственной деятельности .....	8
1.2 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия .....	13
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ЗАЙЦЕВА О.В. ....	24
2.1 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия ...	24
2.2 Анализ кредитоспособности и ликвидности баланса предприятия .....	28
2.3 Анализ финансовых результатов и оценка потенциального банкротства предприятия .....	31
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ЗАЙЦЕВА О.В. ....	39
3.1 Рекомендации по повышению финансово-хозяйственной деятельности предприятия. ....	39
3.2 Прогноз результатов деятельности предприятия после внедрения рекомендаций .....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	47
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	50
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс за 2014–2016 гг .....	53
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах за 2015–2016 гг. ....	56

## ВВЕДЕНИЕ

Понятие экономической эффективности относится к основным категориям рыночной экономики и характеризует результаты производственно-хозяйственной деятельности организации, уровень ее ликвидности и финансовой устойчивости, рентабельности основных показателей деятельности предприятия. Повышения экономической эффективности деятельности предприятия можно добиться путем проведения систематического анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является эффективным экономическим инструментом, позволяющим оценить реальное состояние организации в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды, выявить недостатки и принять решения по устранению проблем, выявить резервы повышения эффективности деятельности организации, а также принять грамотные и обоснованные управленческие решения.

По результатам проведенного анализа руководство предприятия может принимать правильные и обоснованные управленческие решения, которые позволят повысить экономическую эффективность деятельности предприятия, улучшить финансовое состояние организации, повысить уровень ликвидности и платежеспособности, а также выявить резервы повышения эффективности использования основных фондов, материальных ресурсов, трудовых ресурсов и денежных средств.

Актуальность и практический аспект выбранной темы заключается в том, что в условиях рыночной экономики анализ финансово-хозяйственной деятельности является важнейшим инструментом, который позволяет разработать методологию повышения экономической эффективности деятельности организации, принимать обоснованные управленческие решения.

Объект исследования – ИП Зайцева О.В.

Предмет исследования анализ и пути повышения финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ИП Зайцева О.В.

Целью работы является разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности деятельности ИП Зайцева О.В. на основе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности.

В соответствии с поставленной целью, основными задачами данной работы являются.

1. Изучить сущность и виды анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
2. Рассмотреть методику анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
3. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ИП Зайцева О.В.

Теоретической и методологической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов по исследуемой проблеме,

нормативные документы. При исследовании темы выпускной квалификационной работы использовались научные монографии, а также научные статьи в периодических изданиях, справочные и информационные издания, Интернет-ресурсы.

Информационную базу работы составили качественная и количественная информация, годовая бухгалтерская отчетность предприятия ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

В процессе исследования применялись методы: финансового и экономического анализа, экономико-статистический, расчетно-конструктивный и монографический методы.

Практическая значимость исследования, проведенного в ходе выполнения выпускной квалификационной работы, состоит в том, что разделы и выводы по данной работе могут быть использованы для анализа финансового состояния предприятия и разработки соответствующих рекомендаций.

Цель и задачи, поставленные в исследовании, определили структуру работы.

Во введении обоснована актуальность, сформулированы основные цели, задачи выпускной квалификационной работы.

В первой главе работы изучены основные виды и методика проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Во второй главе работы проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Зайцева О.В. на основе финансовой отчетности предприятия за 2014–2016 гг.

В третьей главе работы разработаны рекомендации по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ИП Зайцева О.В.

В заключении кратко сформулированы основные выводы, которые были получены в ходе выполнения выпускной квалификационной работы.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Сущность и виды анализа финансово-хозяйственной деятельности

Под финансовым состоянием подразумевается умение компании оплачивать собственную деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью экономическими ресурсами, достаточными для стандартного функционирования организации, необходимостью их размещения и отдачей, финансовыми взаимоотношениями с иными юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и экономической стабильностью. Экономическое положение может являться стабильным, неустойчивым и переломным. Умение организации вовремя осуществлять платежи, оплачивать собственную деятельность в наращенной базе говорит о его отличном экономическом состоянии. В случае если промышленный и экономический проекты благополучно выполняются, в таком случае это благоприятно влияет на экономическое состояние организации. И, напротив, вследствие невыполнения проекта по изготовлению и реализации продукта совершается увеличение его себестоимости, снижение выручки и суммы прибыли и равно как результат – изменение экономического состояния и платежеспособности. Стойкое экономическое положение в свою очередь проявляет позитивное воздействие в осуществление производственных проектов и предоставление нужд организации необходимыми ресурсами. По этой причине экономическая работа равно как составная часть хозяйственной работы ориентирована на предоставление комплексного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, результат оптимальных соотношений своего и ссудного капитала и более успешного его использования [1].

Для проведения анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности используется совокупность общенаучных и специальных методов, характерных для всех видов и направлений экономического анализа. Метод (от гр. «methodos» – исследование) представляет собой способ исследования, определяющий подход к изучаемым объектам, планомерный путь научного познания и установления истины. Следует различать методологию, методы, приемы и методику экономического анализа. Методология экономического анализа включает в себя разработку общей политики анализа, теории и практики определения стратегических, оперативно-тактических целей и задач анализа, его структуризацию. Основное внимание при этом обращается на [4]:

- 1) теоретическое обоснование предлагаемых методик, методов и приемов анализа;
- 2) исследование альтернатив экономического развития;
- 3) условия и особенности использования экономического анализа технологии и организации производства при составлении, реализации и контроле бизнес – планов.

Под методом понимается конкретный аналитический инструмент, на основе которого производится исследование экономических явлений. Под приемом экономического анализа следует понимать одну или несколько определенных логических операций анализа как часть метода анализа или как самостоятельные действия по получению какого-либо результата.

Методика экономического анализа – это документ, регламентирующий проведение анализа конкретных объектов, предметов по определенным направлениям. В методике анализ рассматриваемого объекта представляется по определенной логике, этапам и разделам с использованием многих методов анализа, формул расчета, таблиц, диаграмм и т. д. Здесь же могут быть представлены примеры правильного использования методов анализа и синтеза показателей по разным видам производств, приведены примеры практических расчетов и выводов на основе результатов анализа.

По охвату объектов, предметов, методов и приемов анализа методика может носить универсальный, межотраслевой характер, т. е. общеэкономический анализ с использованием межотраслевой методики может проводиться в разных отраслях общественного производства, на предприятиях, производящих однотипные виды продукции. В этом случае методика может называться типовой. Например, типовая методика анализа и планирования инвестиций может применяться на промышленных предприятиях, изготавливающих автомобили, станки, тракторы и другие машины и оборудование. Если речь идет об экономическом анализе конкретной отрасли, конкретного объекта, предмета или определенной узкоспециализированной темы, то такая методика называется отраслевой, или специальной, методикой.

Основными направлениями анализа финансового состояния являются: общая оценка финансового состояния; анализ финансовых результатов; анализ ликвидности баланса (рисунок 1.1) [6].

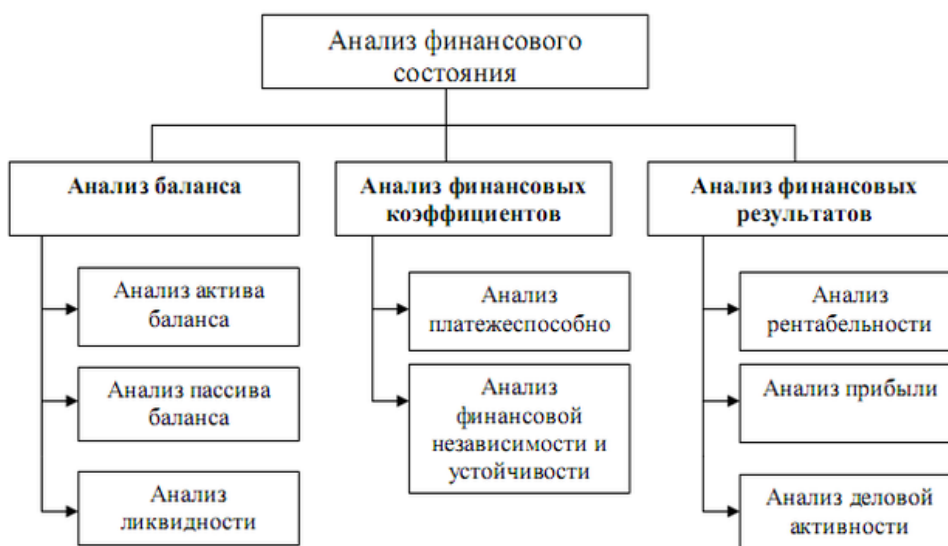


Рисунок 1.1 – Схема основных направлений анализа финансового состояния

Основная задача финансовой деятельности – решить, в каком месте, когда и как применять экономические средства с целью успешного формирования производства и извлечения максимума доходов.

В соответствии с данными бухгалтерского баланса определяются следующие основные финансовые показатели: стоимость имущества предприятия, которая выражается общей суммой активов баланса; сумма основных средств (окончательная строка раздела I баланса); сумма оборотного капитала (окончательная строка раздела II баланса); сумма собственного капитала (окончательная строка раздела III баланса); сумма заемных средств представляет собой сумму балансовых показателей, отражающих долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы (сумма итогов IV и V разделов баланса).

Аналитический баланс включает в себя ряд важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового положения организации, что упрощает проведение горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей предприятия. В процессе горизонтального анализа определяют абсолютные и относительные изменения значений различных статей баланса за отчетный период, а целью вертикального анализа является расчет доли показателей в общем итоге баланса предприятия.

Рассмотрим сущность и задачи анализа финансовых результатов. В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. Финансовые результаты включают следующие показатели: валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, нераспределенную прибыль [5].

Финансовый результат является общим показателем анализа и оценки эффективности предприятия. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность управления организацией во всех сферах ее деятельности: производство, продажи, предложение, финансовой и инвестиционной.

Анализ финансовых показателей организации включает [2]:

- изучение изменений каждого показателя за анализируемый период;
- изучение структуры соответствующих показателей и их изменений;
- изучение динамики изменений показателей финансовых результатов за отчетный период;
- определение факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественной оценки.

По объектам анализа выделяется анализ формирования и анализ распределения и использования прибыли. Анализ формирования прибыли, как правило, осуществляется в контексте основных сфер деятельности организации - операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой анализа для выявления резервов повышения показателя прибыли организации.

Анализ распределения и использования прибыли осуществляется по основным направлениям использования и предназначен для определения уровня потребления прибыли собственниками и работниками предприятия, общего



уровня ее капитализации и конкретных форм ее потребления для инвестиционных целей.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью оценки кредитоспособности организации, то есть ее способности своевременно и полностью покрывать все свои обязательства, поскольку ликвидность - это способность оплачивать свои краткосрочные обязательства путем реализации своих текущих активов.

Ликвидность баланса определяется как степень охвата обязательств предприятия своими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Например, предприятие, у которого оборотный капитал состоит в основном из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, считают более ликвидным, чем предприятие, у которого оборотный капитал состоит преимущественно из резервов.

Анализ ликвидности баланса предприятия осуществляется с использованием таблицы покрытия. В столбцы этой таблицы записывают данные на начало и конец отчетного периода по группам активов и обязательств. Сравнивая результаты этих групп, определяют абсолютные значения платежных излишков или недостатков в начале и конце отчетного периода [3].

Таким образом, с помощью данной таблицы можно определить несоответствие в отношении активов и обязательств, составить предварительное представление о ликвидности и платежеспособности анализируемого предприятия. Более подробным является анализ платежеспособности с помощью финансовых коэффициентов.

Логическим завершением анализа финансовых коэффициентов является рейтинг организации. Он определяется как для разных периодов активности хозяйствующего субъекта, так и по сравнению с конкурентами или средними показателями отрасли. Рейтинговая оценка позволяет быстро и комплексно анализировать исследуемые организации на основе ограниченного набора показателей и оценивать их по результатам деятельности. Рейтинговую оценку рекомендуется проводить с учетом временных ограничений, наличия большого количества анализируемых организаций.

Универсальным и эффективным методом анализа является балансовый метод. Основные виды балансов – материальные, стоимостные и трудовые. Баланс предприятия, являясь основным финансовым документом, увязывает все активы и пассивы предприятия. На основе баланса предприятия можно управлять его ликвидностью, платежеспособностью. Также в экономической науке существуют различные классификации методов экономического анализа. Одним из таких делений является выделение двух групп методов обработки экономической информации и измерения влияния факторов: неформализованные – основываются на опыте и интуиции и формализованные – основываются на строгих аналитических зависимостях. Наиболее распространенными в применении методами анализа финансовой отчетности являются классические методы. К традиционным методам относят [9].

1. Классические методы анализа: метод цепных подстановок и его разновидностей; балансовый метод; логарифмирование; метод процентных чисел; дифференциальный метод; дисконтирование; интегральный метод и т. д.

2. Статистические методы: относительные, средние и абсолютные значения; группировку; индексный; графический; методы обработки рядов динамики; вариацию.

Использование метода или группы методов определяется целями анализа экономической деятельности, а также наличием надежной и полной информации. Однако в современной научной литературе нет и единого подхода к определению понятий «метод» и «методология» экономического анализа. Одна группа авторов, определяя понятие «метод экономического анализа», как способ изучения хозяйствующего субъекта акцентируют внимание на объекте исследования: результаты деятельности и факторы, повлиявшие на получение этого результата; другие – на способах использования метода (конкретных приемах, инструментах); третьи – на том, как должно проводиться исследование, то есть принципах, лежащих в его основе; четвертые пытаются представить системное определение [7].

Таким образом, для того чтобы организация функционировала эффективно, необходимо грамотно управлять её деятельностью. Управление заключается не только в формировании штата, принятия решения о заключении договоров, утверждения объема производства и прочих ежедневных, очевидных действий. Одной из важнейшей составляющей управления является анализ.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет не только эффективно управлять производственными процессами, но и вовремя выявлять проблемные моменты в жизни предприятия. Основным источником информации для анализа является бухгалтерская отчетность (баланс, отчет о прибылях и убытках, о движении денежных средств, а также другие таблицы и аналитические отчеты). То, насколько достоверным и грамотным будет бухгалтерский учет напрямую зависит качество полученных аналитических данных. Основываясь на проведенном анализе, принимаются решения о возможной корректировке производственного плана.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия является связующими звеном между учетом и управленческими решениями. Прежде чем принять грамотное, а главное, экономически оправданное решение, необходимо не просто ознакомиться с данными учета, но и проанализировать их. Насколько грамотно будет проведен анализ в итоге зависит успешность предприятия.

В целом анализ финансово-хозяйственной деятельности – это система знаний, связанных с развитием и научным обоснованием планов, управленческих решений и достигнутых результатов. Он позволяет осознанно подходить к планированию. Причем не только в сторону увеличения и объемов, а в случае выявления возможности убытков, вовремя снизить производство или же переключиться на производство нового товара.

Таким образом, учитывая мнение различных авторов – теоретиков экономического анализа, наиболее оптимальным представляется понятие метода

как способа анализа, т. е. непосредственной совокупности приемов и инструментов. Необходимо обратить внимание на то, что определенные методы являются наиболее часто используемыми, в отличие от других. Так почти каждому экономическому исследованию присущи простые методы экономического анализа, такие как: сравнение, сводка и группировка, расчет абсолютных, относительных и средних величин, индексный и другие. Они сочетаются с другими, более сложными методами, и являются основой экономического анализа.

Применение же других моделей исследований является сугубо индивидуальным и специфичным для каждого предприятия в отдельности. При подготовке к процессу экономического анализа, исследователю необходимо самостоятельно определять методологию его проведения, в зависимости от сферы деятельности предприятия, целей исследования, а так же от условий и требований рыночной среды [8].

Поэтому в настоящее время значительно возрастает роль анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, основная цель которого – выявление и устранение недостатков в деятельности организации, поиск и вовлечение в производство неиспользуемых резервов.

## **1.2 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

Под методикой анализа финансово-хозяйственной деятельности понимается набор аналитических процедур, которые применяются в процессе определения финансово-экономического состояния организации.

Существуют различные методы определения финансово-экономического состояния предприятия. Однако последовательность и основные принципы процедурного аспекта анализа в них почти идентичны с небольшим расхождением.

Детализация процедурного аспекта методики анализа финансово-хозяйственной деятельности зависит от целей анализа и различных факторов информационной, методической, кадровой и технической поддержки. Таким образом, нет общепринятой методики для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но во всех существенных аспектах процедурные стороны схожи.

В настоящее время существуют различные подходы и методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий и фирм. При этом большинство из них включают расчет и анализ нижеприведенных групп показателей. Для оценки эффективности хозяйственной деятельности проводят расчет и анализ показателей эффективности использования основных фондов, показателей эффективности использования материальных ресурсов и показателей эффективности использования труда.

Важное положение для анализа занимает его информационное обеспечение, поскольку исходя из Закона Российской Федерации

«Об информатизации и защите информации» организация может не предоставлять информацию, которая содержит коммерческую тайну. Но, как правило, для принятия многих решений потенциальными партнерами компании достаточно провести экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности. Даже для проведения детального анализа финансово-хозяйственной деятельности в большинстве случаев информация, содержащая коммерческую тайну, не нужна. Для проведения общего детального анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия требуется информация из установленных форм финансовой отчетности, а именно [20]:

- форма № 1 «Бухгалтерский баланс»;
- форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- форма № 3 «Отчет о движении капитала»;
- форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»;
- форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия осуществляется в три этапа.

На первом этапе проведения анализа принимается решение о необходимости анализа финансовой отчетности и проверяется ее готовность к чтению. Задача целесообразности анализа решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Существуют стандартные и нестандартные аудиторские заключения. Стандартный отчет аудита представляет собой единое резюме документа, содержащего положительную оценку аудиторской фирмы по достоверности предоставленной в отчете информации и ее соответствия действующим нормативным документам. В этом случае анализ целесообразен и возможен, поскольку отчетность объективно отражает финансово-хозяйственную деятельность организации.

Нестандартный аудиторский отчет составляют в случаях, когда аудиторская фирма не может составить стандартное аудиторское заключение по ряду причин, а именно: в бухгалтерской отчетности организации имеются ошибки, различные финансовые и организационные неопределенности и т. д. В данном случае, ценность аналитических выводов, составленных по этой отчетности, уменьшается [10].

Проверка готовности отчетности к чтению имеет технический характер и связана с визуальной проверкой наличия нужных форм отчетности, реквизитов и подписей, а также простейшей проверкой промежуточных результатов и валюты баланса.

Целью второго этапа является ознакомление с пояснительной запиской к бухгалтерскому балансу, что необходимо для оценки условий работы предприятия в отчетном периоде и учета факторов, последствия которых влекут за собой изменения в имуществе и финансовом положении предприятия и которые были отражены в пояснительной записке.

Третий этап - основной в проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Цель данного этапа - дать оценку результатам

хозяйственной деятельности и финансовому состоянию предприятия. Следует отметить, что степень детализации анализа финансово-хозяйственной деятельности может варьироваться в зависимости от целей.

В самом начале анализа следует охарактеризовать финансово-хозяйственную деятельность организации, указать отраслевую принадлежность и другие отличительные особенности.

Затем проводят анализ состояния «больных статей отчетности», а именно статей убытков, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

В случае наличия сумм по данным статьям следует изучить причины их возникновения. Иногда информацию в этом случае может дать только дополнительный анализ, и конечные выводы могут быть сделаны позже.

Анализ финансово-хозяйственного состояния предприятия состоит в основном из следующих основных компонентов [15]:

- анализа имущественного положения;
- анализа ликвидности;
- анализа финансовой устойчивости;
- анализа деловой активности;
- анализа рентабельности.

Эти компоненты тесно связаны друг с другом, и их разделение необходимо только для более четкого понимания выводов по аналитическим процедурам анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ имущества организации включает следующие компоненты:

- анализ активов и пассивов баланса;
- анализ показателей имущественного положения.

В процессе анализа активов и пассивов баланса наблюдается их динамика за анализируемый период времени. Следует иметь в виду, что при инфляции значение анализа по абсолютным показателям значительно снижается, и для нейтрализации данного фактора необходимо также анализировать относительные показатели структуры баланса [11].

При оценке динамики имущества предприятия прослеживают состояние всего имущества в составе иммобилизованных активов (раздел I бухгалтерского баланса) и мобильных активов (раздел II баланса) в начале и конце анализируемого периода, а также структуру их роста (уменьшения).

Анализ показателей состояния имущества заключается в вычислении и анализе следующих основных показателей [14].

1. Сумма хозяйственных средств находящихся в распоряжении предприятия. Этот показатель показывает обобщенную стоимостную оценку активов, которые числятся на балансе предприятия.

2. Доля активной части основных средств. Активная часть основных средств состоит из машин, станков, оборудования, транспортных средств и т. п. Рост данного показателя рассматривается в качестве положительной тенденции.

3. Коэффициент износа. Общая формула расчета коэффициента

## Амортизация

$$K_{иос} = \frac{\text{Амортизация}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$$

Данный показатель показывает степень изношенности основных средств в процентах к первоначальной стоимости. Высокое значение данного коэффициента является неблагоприятным фактором для предприятия. Дополнением данного показателя до 1 является коэффициент годности.

4. Коэффициент обновления – показывает долю новых основных средств в их общей сумме на конец отчетного периода:

$$K_{оос} = \frac{ОС_{вв}}{ОС_{к}}$$

где  $K_{оос}$  – коэффициент обновления основных средств;

$ОС_{вв}$  – стоимость объектов основных средств, введенных в эксплуатацию за отчетный период;

$ОС_{к}$  – стоимость объектов ОС организации на конец отчетного периода.

5. Коэффициент выбытия – показывает часть выбывших основных средств из хозяйственного оборота за отчетный период вследствие изношенности:

$$K_{вос} = \frac{ОС_{в}}{ОС_{н}}$$

где  $ОС_{в}$  – стоимость объектов основных средств, выбывших из организации за отчетный период;

$ОС_{н}$  – стоимость объектов ОС организации на начало отчетного периода.

В процессе проведения анализа ликвидности предприятия вычисляются следующие показатели [13].

6. Маневренность функционирующего капитала. Показывает долю собственных оборотных средств, которые находятся в виде денежных средств, т. е. средств, которые имеют абсолютную ликвидность. Для организации, которое функционирует нормально, данный коэффициент варьируется от 0 до 1. Если в динамике данный показатель показывает рост, то это говорит о положительной тенденции в деятельности организации. Общая формула расчета коэффициента:

$$K_{мфк} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}$$

7. Коэффициент текущей ликвидности. Данный коэффициент показывает, какая сумма текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. В случае если сумма текущих активов больше суммы текущих обязательств, то предприятие успешно функционирует, поскольку краткосрочные обязательства в основном погашаются текущими активами. Коэффициент текущей ликвидности в этом случае показывает, во сколько раз текущие активы превышают текущие обязательства. Значение коэффициента может варьироваться в зависимости от отрасли и вида деятельности, и его рост в динамике можно рассматривать как положительную тенденцию. В западной бухгалтерско-аналитической практике можно встретить нижнее критическое значение коэффициента, которое равно 2, однако это только ориентировочное

значение, которое указывает на порядок коэффициента, но не его точное нормативное значение.

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

8. Коэффициент быстрой ликвидности. По смыслу данный показатель аналогичен прошлому, однако при его расчете из текущих активов исключаются производственные запасы. Логика данного исключения заключается не только в значительно меньшей ликвидности резервов, но, что более важно, в том, что наличные деньги, которые могут быть возвращены в случае принудительной продажи запасов, могут быть значительно ниже, чем затраты на их приобретение. В западной бухгалтерско-аналитической практике можно встретить нижнее критическое значение коэффициента, которое равно 1, однако это только ориентировочное значение. Помимо этого, в процессе анализа динамики данного коэффициента, следует обратить внимание на факторы, вызвавшие его изменение.

$$K_{БЛ} = \frac{ДС + КФВ + КДЗ}{ТО},$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

ТО – текущие обязательства.

9. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности). Является самым строгим критерием ликвидности предприятия; показывает долю краткосрочных кредитных обязательств, которые могут быть погашены немедленно. В западной литературе данный коэффициент должен быть выше 0,2. В отечественной практике данный показатель ниже чем в западной, так как разработка отраслевых стандартов для данных коэффициентов является вопросом будущего. В процессе анализа следует обращать внимание на динамику данного показателя, а также при возможности сравнивать его с показателями других предприятий, имеющих аналогичную ориентацию своей экономической деятельности [12].

$$K_{АЛ} = \frac{ДС + КФВ}{ТО}.$$

10. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов. Показывает долю суммы запасов, которая может быть покрыта собственными оборотными средствами организации. Имеет большое значение при анализе финансового состояния торговых организаций, нормативное значение показателя в данном случае превышает 50 %.

11. Коэффициент покрытия запасов. Вычисляется как отношение величины «нормальных» источников покрытия запасов к сумме запасов. Положительное финансовое состояние предприятия соответствует показателю более единицы.

$$K_{ПЗ} = \frac{СОС + ККЗ + КЗ}{СЗЗ},$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность;

СЗЗ – средние запасы и затраты.

К важнейшим характеристикам финансово-хозяйственного состояния организации относится показатель стабильности ее деятельности в долгосрочной перспективе. Данный показатель связан с общей финансовой структурой предприятия, а также уровнем его зависимости от кредиторов и инвесторов.

Таким образом, финансовая стабильность в долгосрочной перспективе характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Однако данный показатель дает только общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной бухгалтерско-аналитической практике разработана следующая система показателей [17].

1. Коэффициент концентрации собственного капитала. Показывает, какую долю составляет сумма собственного капитала организации в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение данного показателя, тем более финансово устойчивым, стабильным и независимым от внешних кредитов является организация.

2. Коэффициент финансовой зависимости. Обратный показатель к коэффициенту концентрации капитала. Рост данного коэффициента в динамике свидетельствует об увеличении доли заемного капитала в деятельности организации. В случае равенства данного показателя единице, можно говорить о финансировании организации собственными средствами и отсутствии заемных средств [19].

$$K_{\Phi 3} = \frac{\text{Общая величина финансовых ресурсов предприятия}}{\text{Источники собственных средств}}$$

3. Коэффициент маневренности собственного капитала. Он показывает долю капитала, используемого для финансирования текущей деятельности, т. е. инвестируется в оборотный капитал, а какая доля капитализируется. Значение данного коэффициента может значительно варьироваться исходя из структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

4. Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Логика расчета данного коэффициента основана на предположении, что долгосрочные кредиты и займы применяются для финансирования основных фондов и других капиталовложений. Коэффициент показывает, сколько основных средств и других внеоборотных активов финансируются внешними инвесторами, т. е. принадлежащими им, а не владельцам организации [16].

5. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств. Данный показатель дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости организации. Показывает, какая сумма приходится на каждый рубль вложенных в активы собственных средств. Если наблюдается рост данного показателя в динамике, то это говорит об увеличении заемных средств предприятия и, следовательно, о росте его зависимости от внешних инвесторов и кредиторов. В этом случае снижается финансовая устойчивость организации.



$$K_{\text{сзисс}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$$

При анализе деловой активности любой из организаций применяется несколько коэффициентов оборачиваемости, каждый из которых имеет свои нюансы.

1. Коэффициент оборачиваемости активов – параметр, рассчитываемый, как отношение доходов от проданного товара к суммарным активам компании. Расчет данного показателя помогает определить [18]:

- эффективность использования средств руководством компании;
- объем денег, которые принесла каждая единица актива;
- общий оборот всего капитала за определенный период.

Нормы коэффициента оборачиваемости активов не существует. Следовательно, задача работников специальных отделов и руководителя – проследить динамику изменений данного параметра на определенных временных промежутках. В качестве сравнения используются данные других предприятий, работающих в аналогичной отрасли. Нужно учесть, что оборачиваемость активов в фондоемких отраслях будет меньше, чем в сфере торговли.

Высокий коэффициент оборачиваемости активов говорит об эффективности применения капитала. При этом особенность параметра в том, что он не показывает прибыль компании, а характеризует интенсивность ее оборота. Вычисление коэффициента оборачиваемости активов:

$$K_{\text{OA}} = \frac{\text{Выручка от продажи товаров}}{\text{Сред. ур. активов за конкр. временной промежуток}}$$

2. Коэффициент оборачиваемости личного капитала отображает скорость применения собственных средств и эффективность управления капиталом компании. Как правило, расчет коэффициента используется для оценки следующих аспектов работы компании:

- коммерческого – эффективность сферы продаж;
- финансового – зависимость компании от заемного капитала;
- экономического – активность применения собственных средств.

Добиться высокого коэффициента можно путем повышения выручки от реализации товара. В практической деятельности это возможно путем привлечения большего объема заемных средств. Итог – снижение финансовой устойчивости компании и ее зависимость от внешних «вливаний». В свою очередь, низкий коэффициент показывает, что имеющиеся в распоряжении средства используются нерационально [24].

Данный коэффициент не имеет нормированного параметра. Он рассчитывается в динамике и сопоставляется с другими среднеотраслевыми индексами.

Вычисление коэффициента оборачиваемости собственного капитала производится так:

$$K_{\text{оск}} = \frac{\text{Прибыль от продажи товаров}}{\text{Собств. средства предприятия}}$$

3. Коэффициент оборачиваемости текущих (оборотных) средств отображает, насколько быстро обращается и используется оборотный капитал. С помощью этого коэффициента можно определить, какой оборот сделали оборотные активы за определенный период (как правило, год) и какой объем прибыли принесли.

Оборотные средства предприятия [21]:

- деньги (наличность);
- расходы и запасы компании в будущих периодах;
- дебиторские долги;
- краткосрочные денежные инвестиции.

$$K_{оос} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Ср. вел. – на обор. ср.}}$$

Коэффициент оборачиваемости зависит от темпов производства предприятия, видов его деятельности, квалификации персонала, длительности производства. Чем больше этот параметр, тем выше результаты показывает компания.

Вычисление коэффициента осуществляется так

$$K_{об} = \frac{\text{Прибыль от реализации товара}}{\text{Ср. стоимость собственного капитала за опр. период времени}}$$

4. Коэффициент оборачиваемости запасов. После расчета этого коэффициента можно оценить скорость оборота предприятия и активность применения его запасов [22].

Нормы у данного параметра нет. Как и предыдущие коэффициенты, он анализируется в динамике для определенной компании (отрасли). Если величина показателя снижается, то это сигнализирует о чрезмерном избытке запасов нереализованных товаров на складах. В свою очередь, рост коэффициента – признак увеличения активности предприятия в вопросе получения прибыли. С другой стороны, завышенный коэффициент оборачиваемости запасов это плохо. В этом случае можно сделать вывод, что запасы компании истощены и требуют пополнения.

Расчет параметра производится таким образом

$$K_{оз} = \frac{\text{Доход нетто от реализации продукции}}{\text{Ср. цена оборотных средств предприятия за год}}$$

5. Следующий параметр – коэффициент оборачиваемости дебиторского долга. Благодаря ему, можно определить, насколько быстро покрывается дебиторская задолженность компании. Четких норм для данного параметра не существует. Чем больше параметр, тем активнее потребители погашают свои долги, что, в свою очередь, выгодно компании [23].

Расчет производится по простой формуле:

$$K_{одз} = \frac{\text{Прибыль от продажи услуг (товаров)}}{\text{Ср. размер дебиторской задолженности за год}}$$

6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Этот параметр отображает активность и скорость погашения обязательств компании перед заемщиками. Кроме этого, коэффициент показывает объем оборота покрытия долгов перед кредиторами в течение конкретного времени.

Номинальная величина параметра зависит от отрасли и нюансов деятельности компании и может меняться.

Вычисление коэффициента осуществляется по формуле

$$K_{\text{окз}} = \frac{\text{Прибыль от продажи услуг (товаров)}}{\text{Ср. размер кредиторской задолженности компаний}}$$

7. Коэффициент оборачиваемости денежных средств позволяет оценить, насколько активной является скорость обращения капитала. Кроме этого, данный параметр позволяет оценить, сколько оборотов совершили деньги через кассу и счета компании.

Вычисление коэффициента осуществляется по формуле:

$$K_{\text{одс}} = \frac{\text{Прибыль от продажи услуг (товаров)}}{\text{Ср. объем денежных средств предприятия}}$$

В ряде случаев расчетная формула может быть оптимизирована. Лучший вариант, когда к числу в знаменателе добавляются и краткосрочные финансовые вложения. Так можно дополнительно оценить активность оборота наиболее ликвидных активов.

В процессе анализа рентабельности используют следующие показатели, которые применяются в странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида: рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала[24].

Рентабельность необходима каждому предприятию, так как именно она помогает удостовериться в том, что все ресурсы используются по максимуму и закупка новой продукции не несет убытки для организации, а помогает усиливать его экономику и увеличивать производство.

Если рассматривать рентабельность в общем смысле, то можно сказать о ней лишь то, что данное измерение позволяет устанавливать прибыль предприятия и его убытки.

То есть в зависимости от коэффициента рентабельности можно определить, насколько хорошо работает организация. Например, рентабельное производство не несет убытков. Нерентабельное же наоборот – не приносит прибыли.

Рентабельность бывает разной. Она может оценивать не только все предприятие, но и отдельные его аспекты, такие как персонал, его средства, продукцию и т. д.

Так что нерентабельное производство в одной сфере может компенсироваться рентабельностью с другой стороны и в итоге приходиться к равновесию.

Коэффициент общей рентабельности. Общая рентабельность – самый распространенный коэффициент и его значением интересуется каждый владелец собственного предприятия.

Вычислить такой коэффициент довольно просто, нужно лишь поделить всю прибыль или же убыток без налогообложений (ПР) на выручку (В), умноженную на 100 % [30].

Рентабельность реализованной продукции. После общей рентабельности переходят к рентабельности проданной продукции. Это помогает более точно определить будущее направление организации.

Такую рентабельность можно вычислить поделив прибыль или убыток от продаж (А) на выручку (В) умноженную на 100 %.

Этот показатель необязательно рассчитывать в целом, можно посчитать и для каждой реализуемой продукции, чтобы получить более точный коэффициент.

Рентабельность основных средств. Для того чтобы определить насколько нужны вложения в ту или иную сферу для продвижения организации достаточно вычислить рентабельность всех средств, вливаемых в них.

Для этого достаточно поделить прибыли или убыток (А) на капитал (Коп), умноженный на 100 %. Также есть вторая разновидность формулы, она уже выглядит как деленая валовая прибыль на капитал, умноженный на 100 %.

Формула выбирается не случайно, а в зависимости от цели вычисления и анализа рентабельности. Также существуют и другие разновидности подсчета рентабельности активов, которые могут осуществить бухгалтеры предприятия.

Рентабельность персонала. Оценивать экономическую устойчивость организации, можно и обратив внимание на персонал. Рентабельность персонала позволит оценить, насколько хорошо используются трудовые вложения компании и нужно ли в них что-то изменять [28].

Посчитать данную рентабельность можно по специальной формуле, поделив общую прибыль фирмы (Общ) на среднюю численность всего задействованного персонала (Кол).

Такая рентабельность позволит определить не только экономическое состояние организации, но и возможность привлечения дополнительных активов на ее развитие, что может быть весьма полезно.

Рентабельность активов (ROA). Рентабельность базовой прибыльности активов отличается от рентабельности обычных активов, так что для того, чтобы более точно оценивать экономическую устойчивость предприятия, стоит обратить внимание и на этот коэффициент, который можно вычислить поделив чистую прибыль на среднюю сумму активов помноженных на 100 %.

Рентабельность собственного капитала (ROE). Данная рентабельность вычисляется при отношении чистой прибыли (ЧПР) к собственному капиталу (СК), помноженному на 100 %.

Рентабельность инвестированного, перманентного капитала (ROIC). Этот коэффициент вычисляется по простой формуле, как и все остальные коэффициенты, относящиеся к рентабельности, достаточно вычислить отношение операционной прибыли (с вычетом налогов) (ОПП) к среднему капиталу за весь год (СРК) [26].

Рентабельность задействованного капитала (собственный капитал + долгосрочные займы) (ROCE). Данную рентабельность так же называют прибылью на инвестированный капитал, посчитать которую можно вычислив отношение прибыли (без учета процентов и налогов) (ПР) к задействованному капиталу (КОП).

Рентабельность суммарных активов (ROTA). Рентабельность суммарных активов позволяет учесть, насколько экономически выгодны все активы.

Вычисляется такая рентабельность по формуле, характеризующей отношение прибыли (с вычетом налогов и процентов) (ПР) к активам предприятия (АП).

Рентабельность активов бизнеса (ROBA). Этот коэффициент рентабельности вычисляется отношением операционной прибыли (ОП) к сумме основных средств (СУМ) и требований к оборотному капиталу (ОБК).

Рентабельность чистых активов (RONA). Формула, характеризующая рентабельность чистых активов выражается как отношение чистой прибыли отчетного периода (ЧП) к сумме основных средств (ОС) и чистого оборотного капитала (ЧОК).

Рентабельность производства. Для того чтобы вычислить рентабельность производства, достаточно поделить балансовую прибыль (БП) на сумму среднегодовой стоимости основных фондов (СФ) с величиной оборотных средств (ОС).

Рентабельность наценки. Данная формула выглядит как отношение разности продажной цены компании (ПЦ) и себестоимости продукции (СП) к себестоимости продукции (СП) [27].

Рентабельность предприятия нужно вычислять регулярно для того, чтобы быть полностью уверенным в экономической эффективности самой организации и в том, что она постоянно приносит прибыль, а не убытки.

Для анализа рентабельности достаточно применить общеустановленную формулу: отношение балансовой прибыли к сумме среднего значения стоимости внеоборотных активов со средним значением стоимости оборотных активов. Все показания должны быть сняты в период отчетности.

## **Выводы по разделу 1**

В ходе выполнения первой главы выпускной квалификационной работы были рассмотрены основные виды анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Было установлено, что основная задача финансовой деятельности – решить, в каком месте, когда и как применять экономические средства с целью успешного формирования производства и извлечения максимума доходов. Основными направлениями анализа финансового состояния являются: общая оценка финансового состояния; анализ финансовых результатов; анализ ликвидности баланса.

В результате рассмотрения методики проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, были выделены следующие основные этапы для дальнейшего проведения анализа деятельности ИП Зайцева О.В.

1. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
2. Анализ кредитоспособности и ликвидности баланса предприятия.
3. Анализ финансовых результатов и оценка потенциального банкротства предприятия.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ЗАЙЦЕВА О.В.

### 2.1 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

ИП Зайцева Олеся Владимировна зарегистрирован 30 декабря 2009 г. Основным видом деятельности является «Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах». Предприниматель занимается продажей хозяйственных товаров.

В ассортимент магазина входят следующие категории товаров:

- кухонные принадлежности, включая керамическую посуду, сковороды, столовые приборы и пр.;
- мелкие инструменты, например, наборы кистей, отверток, а также различные переходники, сверла, клей для обоев и т. д.;
- бытовые вещи, например, резиновые перчатки, мусорные пакеты, ведра, комплектующие изделия для сантехнического оборудования и пр.;
- средства бытовой химии.

Отдельно стоит отметить и ярко выраженные сезонные товары, к которым относятся:

- новогодние товары – елки, игрушки, гирлянды и пр.;
- товары, необходимые для выезда на природу, – мангалы, шампуры, уголь, детские игрушки;
- товары для садоводов, в частности, комплекты садовых инструментов, грунт и т. д.

Проведем анализ платежеспособности предприятия. Под платежеспособностью понимается возможность покрытия предприятием своих обязательств перед любыми контрагентами. И чем выше этот показатель, тем более компания устойчива финансово и независима от внешних источников пополнения средств.

Самый лучший вариант – это наличие того объема денег, который полностью покрывает текущие долги, оставив значительную сумму для вложения в материалы, сырье и иное. А самый устойчивый для финансового положения компании вариант – это наличие именно собственных средств, а не заемных.

Оптимальной считается и та платежеспособность, которая может быть обеспечена ликвидными активами, т. е. тем имуществом, которое можно в короткие сроки превратить в денежные средства – в самый ликвидный актив. К такому имуществу относят ценные бумаги, дебиторскую задолженность со сроком гашения до 12 месяцев, депозиты.

Для анализа платежеспособности ИП Зайцева О.В. рассчитаем необходимые коэффициенты (таблица 2.1). На рисунке 2.1 представлена динамика данных показателей.

Таблица 2.1 – Анализ коэффициентов платежеспособности ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение		Рекомендуемые значения
				Абсолютное	Темп прироста, %	
Собственный капитал, тыс. руб.	376,00	541,00	1376,00	1000,00	265,96	
Долгосрчные обязательства, тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	-	-	
Общая сумма заемных средств, тыс. руб.	120,00	158,00	39,00	-81,00	-67,50	
Активы предприятия, тыс. руб.	496,00	699,00	1415,00	919,00	185,28	
Оборотные активы, тыс.руб.	496,00	699,00	1415,00	919,00	185,28	
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	120,00	158,00	39,00	-81,00	-67,50	
Финансовые вложения + Денежные ресурсы, тыс. руб.	165,00	64,00	94,00	-71,00	-43,03	
Краткосрочные пассивы, тыс. руб.	120,00	158,00	39,00	-81,00	-67,50	
Коэффициент долгосрочной платежеспособности (Кдолг.пл.)	0,00	0,00	0,00	-	-	< 1
Коэффициент текущей платежеспособности (Ктек.пл.)	4,13	4,42	36,28	32,15	777,79	> 2
Коэффициент общей платежеспособности (Кобщ.)	4,13	4,42	36,28	32,15	777,79	> 2
Коэффициент утраты платежеспособности (Кутр.)	2,34	2,25	22,12	19,79	847,33	> 1
Коэффициент восстановления платежеспособности (Квост.)	2,60	2,28	26,11	23,50	902,52	> 1
Коэффициент абсолютной платежеспособности (Кабс.)	1,38	0,41	2,41	1,04	75,29	0,2–0,5
Коэффициент собственной платежеспособности (Ксоб.)	0,76	0,77	0,97	0,21	28,28	

Из анализа таблицы 2.1 и рисунка 2.1 можно сделать следующие выводы. Коэффициент долгосрочной платежеспособности, который показывает уровень платежеспособности предприятия по долгосрочным долгам, за весь рассматриваемый период времени равен нулю, что говорит об отсутствии долгосрочных заемных средств на предприятии.

Коэффициент текущей платежеспособности за рассматриваемый период времени вырос на 32,15 пункта и на всем анализируемом периоде превышал минимальное нормативное значение, таким образом, предприятие полностью может погасить краткосрочные долги за счет оборотных средств.

Коэффициент общей платежеспособности за 2014–2016 гг. вырос на 32,15 пункта, следовательно, средств предприятия хватит для покрытия всех обязательств и одновременно для вложения в собственную деятельность.

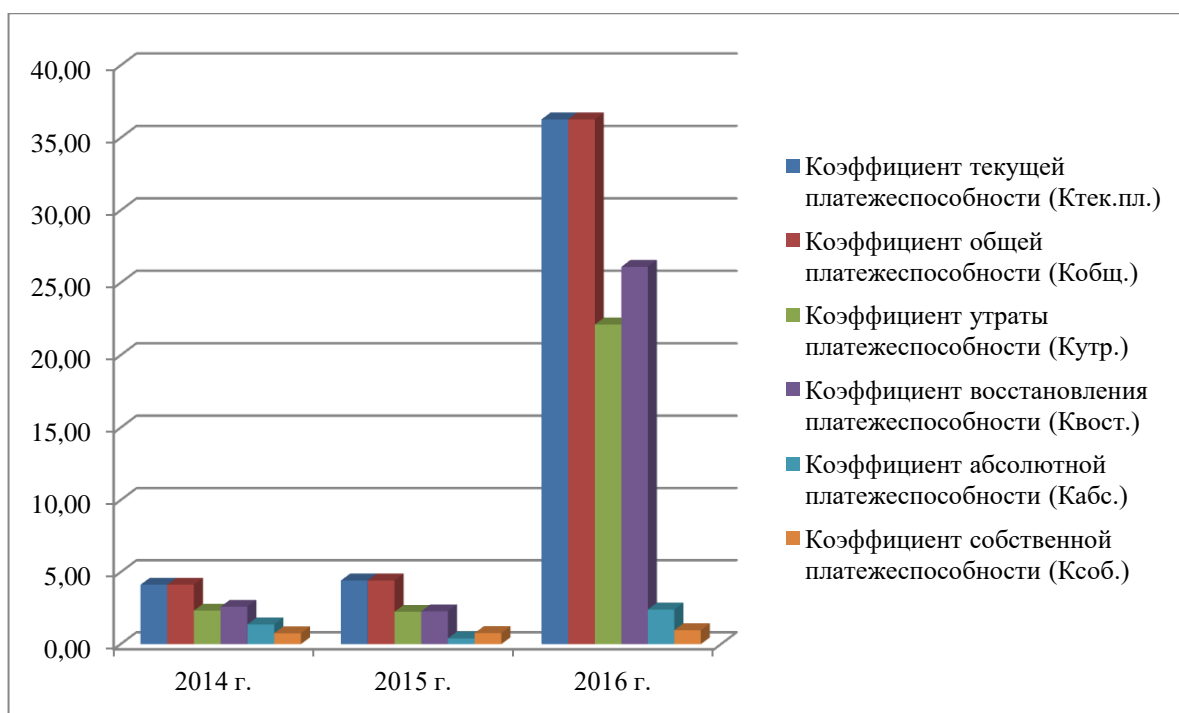


Рисунок 2.1 – Динамика коэффициентов платежеспособности ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Коэффициент абсолютной платежеспособности также вырос за анализируемый период на 1,04 пункта или 75,29 % и в несколько раз превышает минимальные нормативные показатели, следовательно, предприятие может полностью покрыть свои обязательства за счет наиболее ликвидных активов – денежных средств.

Коэффициент собственной платежеспособности также вырос на 0,21 пункта или 28,28 %. Чем выше данный показатель, тем стабильнее положение предприятия. В динамике наблюдается рост данного показателя, что благоприятно складывается для предприятия.

Коэффициент утраты платежеспособности вырос на 19,79 пункта и составил в 2016 г. 22,12, что говорит о том, что у предприятия есть реальный шанс сохранить в течение трех месяцев высокую ликвидность своего баланса.

Также вырос и коэффициент восстановления платежеспособности на 23,5 пункта, следовательно, предприятие имеет возможность сделать свой баланс снова ликвидным в течение 6 месяцев.

Таким образом, из анализа показателей платежеспособности предприятия следует, что ИП Зайцева О.В. является платежеспособным предприятием и может в краткосрочной перспективе погасить все свои обязательства.

Далее проанализируем показатели финансовой устойчивости предприятия (таблица 2.2, рисунок 2.2).



Таблица 2.2 – Анализ показателей финансовой устойчивости ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
					Абсолютное	Темп прироста, %
Оборотные средства, тыс. руб.		496,00	699,00	1415,00	919,00	185,28
Собственный капитал, тыс. руб.		376,00	541,00	1376,00	1000,00	265,96
Заемный капитал, тыс. руб.		120,00	158,00	39,00	-81,00	-67,50
Суммарные активы, тыс. руб.		496,00	699,00	1415,00	919,00	185,28
Долгосрочные пассивы, тыс. руб.		-	-	-	-	-
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	<1	0,32	0,29	0,03	-0,29	-91,12
Коэффициент автономии	>0,5	0,76	0,77	0,97	0,21	28,28
Собственный капитал в оборотных средствах, тыс. руб.	>0	376,00	541,00	1376,00	1000	265,96
Коэффициент маневренности собственного капитала		1,00	1,00	1,00	0,00	0,00
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств		0,00	0,00	0,00	0,00	-
Доля собственного капитала в оборотных средствах	>0,1	0,76	0,77	0,97	0,21	28,28

Из анализа таблицы 2.2 и рисунка 2.2 можно сделать вывод о том, что коэффициент соотношения заемного и собственного капитала снизился с 0,32 в 2014 г. до 0,03 в 2016 г., т. е. на 91,12 %. Это говорит о том, что в процессе своей деятельности предприятие старается использовать только собственные средства и постепенно уменьшает заемные.

Коэффициент автономии за весь анализируемый период соответствует нормам и вырос на 28,58 %. Положительные значения собственного капитала за анализируемый период свидетельствует о наличии собственных оборотных средств – главное условие финансовой устойчивости.

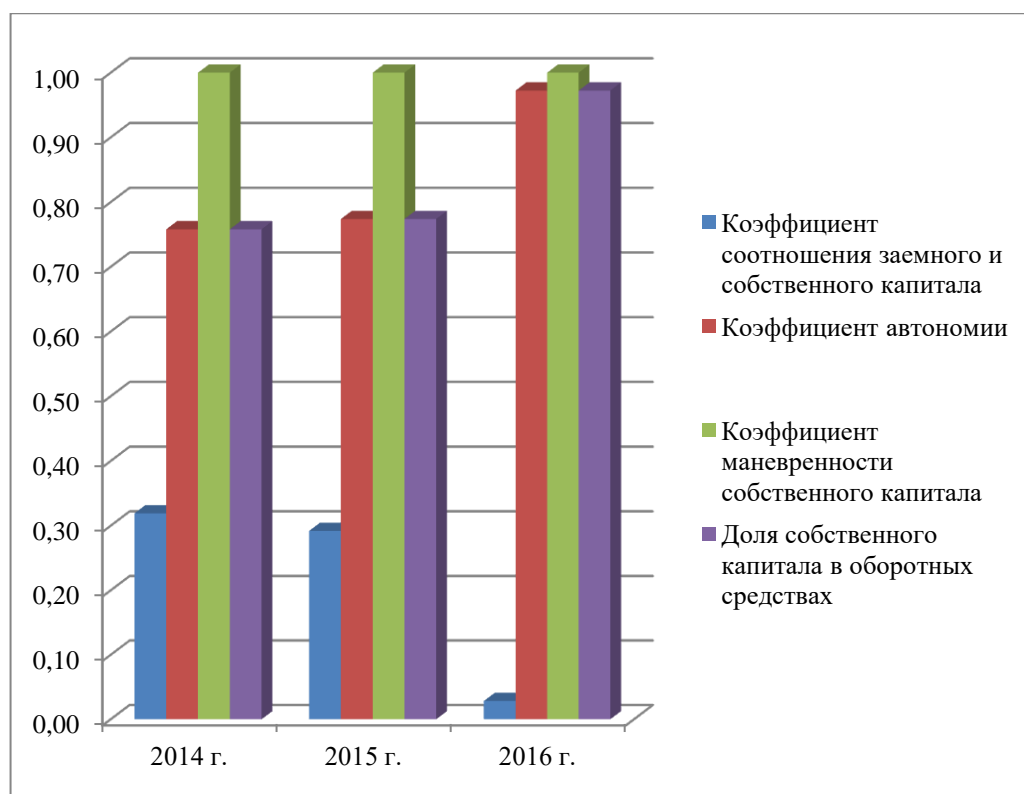


Рисунок 2.2 – Динамика показателей финансовой устойчивости ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Нулевые значения показателя долгосрочного привлечения заемных средств свидетельствуют о независимости предприятия от внешних инвесторов. Доля собственного капитала в оборотных средствах ИП Зайцева О.В. выросла на 0,21 или 28,28 % и в 2016 г. составила 0,97.

На основе анализа показателей, характеризующих финансовое состояние организации можно сделать вывод об устойчивом положении предприятия. Показатели соответствуют рекомендованным значениям. Но необходимо принимать меры для увеличения доходов и роста прибыли в будущем.

## 2.2 Анализ кредитоспособности и ликвидности баланса предприятия

Анализ ликвидности предприятия – это оценка баланса, которая дает возможность определить способность субъекта погасить быстро свою задолженность.

Ликвидность предусматривает безусловную платежеспособность предприятия. Анализ данного показателя заключена в сравнении средств по активу и обязательств по пассиву.

Анализ ликвидности баланса на основании абсолютных показателей заключен в сравнении средств по активу, которые сгруппированы по степени их ликвидности и расположены в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, которые сгруппированы по срокам их погашения и расположены в порядке увеличения сроков.

Зависимо от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные

средства, активы предприятия делят на такие группы.

1. А1– самые ликвидные активы – к ним относят краткосрочные вложения и все статьи денежных средств предприятия.

2. А2– Быстро реализуемые активы: товары отгруженные, готовая продукция и дебиторская задолженность, срок погашения которой 12 месяцев. Ликвидность данной группы текущих активов связана со своевременной отгрузкой продукции, оформлением банковских документов, скоростью платежного документооборота в банках, спросом на продукцию, ее конкурентоспособностью, платежеспособностью покупателей, формами расчетов и другими факторами.

3. А3 – Реализуемые медленно активы – незавершенное производство и производственные запасы, так как понадобится большой срок для их превращения в готовую продукцию, а потом в денежную наличность.

4. А4– Реализуемые трудно активы – нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения.

Пассивы баланса группируют по степени срочности их уплаты:

5. П1– Самые срочные обязательства – к ним относят кредиторскую задолженность и кредиты банка, сроки возвращения которых наступили.

6. П2– Среднесрочные обязательства – заемные средства и краткосрочные кредиты банка.

7. П3 – Долгосрочные обязательства – долгосрочные займы и кредиты.

8. П4– Акционерный (собственный) капитал, который находится постоянно в распоряжении предприятия.

Для того чтобы определить ликвидность баланса, необходимо сопоставить результаты приведенных групп по пассиву и активу. Баланс признается абсолютно ликвидным, когда есть такие соотношения

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4.$$

Проведем группировку активов и пассивов баланса ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг. (таблица 2.3).

Из таблицы 2.3 видно, что произошло снижение наиболее ликвидных активов предприятия на 71 тыс. руб., наиболее срочных обязательств на 16 тыс. руб. и краткосрочных пассивов на 65 тыс. руб. Рост показали быстрореализуемые активы на 899 тыс. руб., медленно реализуемые активы на 91 тыс. руб. и постоянные пассивы на 1000 тыс. руб.. Также следует отметить отсутствие за анализируемый период труднореализуемых активов и долгосрочных пассивов.

Проверим условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 = 165;64;94 > П1 = 16;32;0$$

$$A2 = 155;513;1054 > П2 = 104;126;39$$

$$A3 = 176;122;267 > П3 = 0;0;0$$

$$A4 = 0;0;0 < П4 = 376;541;1376$$

Таким образом, на всем анализируемом периоде времени соблюдается условие абсолютной ликвидности баланса ИП Зайцева О.В.

Таблица 2.3 – Анализ активов и пассивов баланса ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг., тыс. руб.

АКТИВ	2014 г.	2015 г.	2016 г.	ПАССИВ	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.Наиболее ликвидные активы (А1)	165	64	94	1.Наиболее срочные обязательства (П1)	16	32	0
2.Быстрореализуемые активы (А2)	155	513	1054	2.Краткосрочные пассивы (П2)	104	126	39
3.Медленнореализуемые активы (А3)	176	122	267	3.Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0
4.Труднореализуемые активы (А4)	0	0	0	4.Постоянные пассивы (П4)	376	541	1376
БАЛАНС	496	699	1415	БАЛАНС	496	699	1415

Далее проанализируем основные коэффициенты ликвидности ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг. (таблица 2.4). Динамика данных показателей представлена на рисунке 2.3.

Таблица 2.4 – Анализ показателей ликвидности ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Показатель	Нормативное значение показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
					Абсолютное	Темп прироста, %
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,1–0,2	1,38	0,41	2,41	1,04	75,29
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	> 0,7–0,8	2,67	3,65	29,44	26,77	1003,85
Коэффициент текущей ликвидности	> 1	4,13	4,42	36,28	32,15	777,79

Из таблицы 2.4 и рисунка 2.3 можно сделать вывод о том, что коэффициент абсолютной ликвидности вырос за рассматриваемый период времени на 1,04 пункта или 75,29 %. Данный показатель показывает какую часть обязательств предприятия может немедленно погасить. Таким образом, в 2016 г. предприятие может полностью погасить свои долги в кратчайшие сроки.

Коэффициент быстрой ликвидности вырос на 26,77 пункта, и весь период времени находился выше минимальных нормативных значений. Следовательно, предприятие может полностью погасить задолженности за счет оборотных активов.

Коэффициент текущей ликвидности также вырос на 32,15 пункта и за 2014–2016 гг. находился выше минимального нормативного уровня. Коэффициент дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов

предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Следовательно, в 2016 г. на каждый рубль текущих обязательств приходится 36,28 руб. текущих активов предприятия.

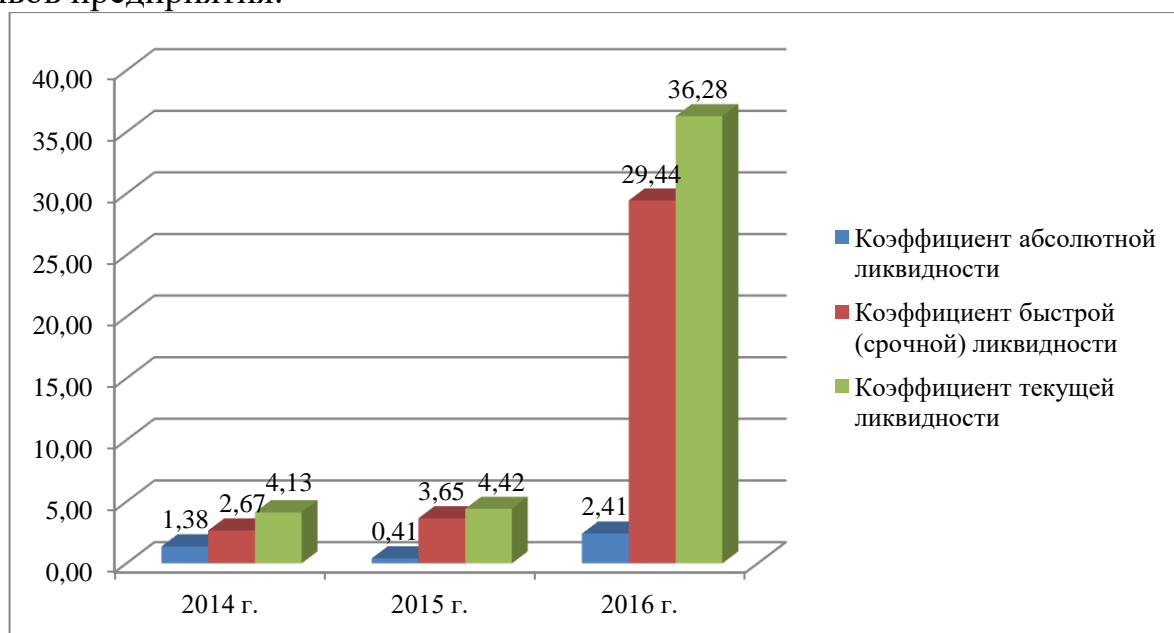


Рисунок 2.3 – Динамика показателей ликвидности предприятия за 2014–2016 гг.

Таким образом, предприятие является абсолютно ликвидным и способно в любой момент времени погасить свои обязательства.

### 2.3 Анализ финансовых результатов и оценка потенциального банкротства предприятия

Рассмотрим основные финансовые показатели деятельности предприятия за 2014–2016 гг. (таблица 2.5). На рисунке 2.4 представлена динамика данных показателей.

Из анализа таблицы 2.5 и рисунка 2.4 можно сделать вывод о том, что за рассматриваемый период времени наблюдается снижение выручки предприятия на 3345 тыс. руб. или на 44 %, себестоимость также упала на 50,79 % или 3794 тыс. руб., следует отметить, что темп снижения себестоимости превышает темп снижения выручки предприятия, что привело в итоге к росту прибыли от продаж на 449 тыс. руб. Также наблюдается рост прочих доходов предприятия на 90 тыс. руб. (42,86 %) и снижение прочих расходов на 173 тыс. руб. (89,64 %).

Таким образом, чистая прибыль предприятия за 2014–2016 гг. выросла на 766 тыс. руб. Численность персонала за рассматриваемый период упала на 5 человек (20 %), при этом производительность труда упала на 91,22 тыс. руб. (29,99 %). Что касается рентабельности продаж по чистой прибыли, то она выросла на 18,70 %, что свидетельствует об эффективной деятельности предприятия за 2014–2016 гг.

Таблица 2.5 – Анализ основных финансовых показателей ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Темп прироста, %
Выручка	7603,00	3171,00	4258,00	-3345,00	-44,00
Себестоимость	7470,00	3165,00	3676,00	-3794,00	-50,79
Прибыль от продаж	133,00	6,00	582,00	449,00	337,59
Прочие доходы	210,00	349,00	300,00	90,00	42,86
Прочие расходы	193,00	158,00	20,00	-173,00	-89,64
Чистая прибыль	69,00	165,00	835,00	766,00	1110,14
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,91	5,20	19,61	18,7	2060,81
Численность персонала, чел.	25,00	20,00	20,00	-5,00	-20,00
Производительность труда	304,12	158,55	212,90	-91,22	-29,99

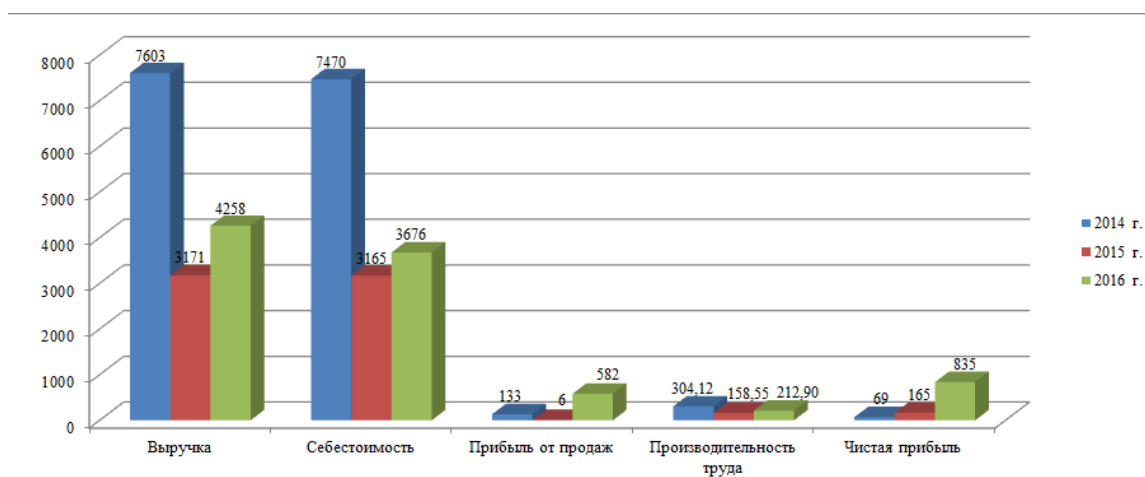


Рисунок 2.4 – Динамика основных финансовых показателей ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Проанализируем далее основные показатели рентабельности предприятия. Анализ рентабельности капитала ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг. представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Рентабельность хозяйственной деятельности ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Темп прироста, %
Чистая прибыль, тыс. руб.	69,00	165,00	835,00	766,00	1110,14
Среднегодовая стоимость капитала предприятия, тыс. руб.	557,50	597,50	1057,00	499,50	89,60
Рентабельность капитала предприятия, %	12,38	27,62	79,00	66,62	538,27

Из таблицы 2.6 можно сделать вывод о том, что за 2014–2016 гг. произошел рост среднегодовой стоимости капитала предприятия на 499,5 тыс. руб. (89,6 %),

чистая прибыль увеличилась на 766 тыс. руб. В итоге рентабельность капитала предприятия за рассматриваемый период выросла на 66,62 % с 12,38 % в 2014 г. до 79 % в 2016 г. Таким образом, на предприятии повышается эффективность использования капитала, о чем свидетельствует рост его рентабельности.

Проанализируем показатели финансовой рентабельности ИП Зайцева О.В. (таблица 2.7, рисунок 2.5).

Таблица 2.7 – Показатели финансовой рентабельности ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Темп прироста, %
Чистая прибыль, тыс. руб.	69,00	165,00	835,00	766,00	1110,14
Среднегодовая стоимость основного капитала, тыс. руб.	-	-	-	-	-
Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	557,50	597,50	1057,00	499,50	89,60
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	341,50	458,50	958,50	617,00	180,67
Среднегодовая стоимость заемного капитала, тыс. руб.	216,00	139,00	98,50	-117,50	-54,40
Рентабельность оборотного капитала, %	12,38	27,62	79,00	66,62	538,27
Рентабельность собственного капитала, %	20,20	35,99	87,12	66,91	331,16
Рентабельность заемного капитала, %	31,94	118,71	847,72	815,77	2553,72

Из таблицы 2.7 и рисунка 2.5 можно сделать вывод о том, что у предприятия полностью отсутствует основной капитал (внеоборотные активы). Оборотный капитал за рассматриваемый период вырос на 499,5 тыс. руб. (89,6 %) в основном за счет роста дебиторской задолженности, собственный капитал предприятия вырос на 617 тыс. руб. (180,67 %) за счет роста нераспределенной прибыли предприятия, и заемный капитал снизился на 117,5 тыс. руб. (54,4 %) за счет снижения кредиторской задолженности, следовательно, предприятие старается использовать в своей деятельности собственный капитал, снижая постепенно долю заемного капитала.

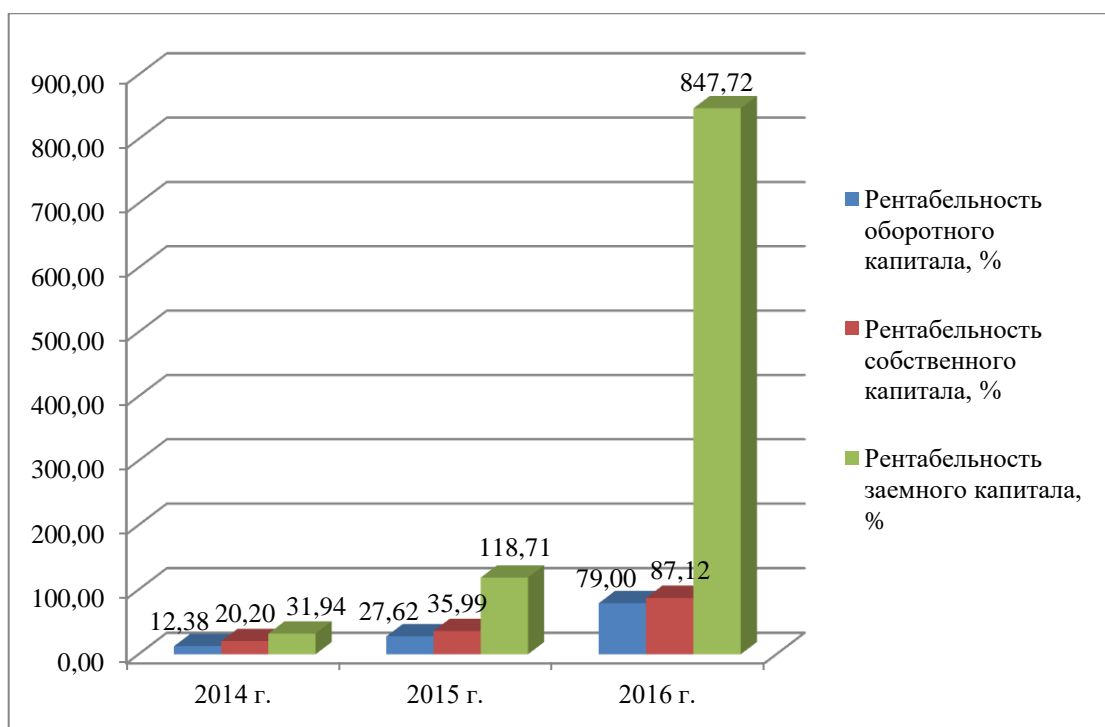


Рисунок 2.5 – Динамика показателей рентабельности капитала ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг., %

Из рисунка 2.5 следует, что рентабельность оборотного капитала за 2014–2016 гг. выросла на 66,62 %, следовательно, за каждый рубль, вложенный в оборотные активы, предприятие стало получать чистую прибыль в 2016 г. на 66,62 копейки больше чем в 2014 г.

Рентабельность собственного капитала предприятия выросла на 66,91 %, увеличение данного показателя обусловлено превышением темпа роста чистой прибыли над темпом роста собственного капитала. В 2016 г. рентабельность собственного капитала составила 87,12 %.

Рентабельность заемного капитала за 2014–2016 гг. увеличилась на 815,77 % с 31,94 % в 2014 г. до 847,72 % в 2016 г. Данный рост связан с ростом чистой прибыли и одновременным снижением заемного капитала предприятия за рассматриваемый период.

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации товаров, работ и услуг характеризуется показателем рентабельности продукции. Данный показатель можно вычислить поделив прибыль от продаж на себестоимость продукции и услуг. Он показывает реальный размер прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль произведенных затрат по ее выпуску и продаже. Произведем расчеты рентабельности продаж и рентабельности продукции (таблица 2.8). Динамика данных показателей представлена на рисунке 2.6.



Таблица 2.8 – Показатели рентабельности продукции ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Темп прироста, %
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	7603,00	3171,00	4258,00	-3345,00	-44,00
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	7470,00	3165,00	3676,00	-3794,00	-50,79
Прибыль от продаж, тыс. руб.	133,00	6,00	582,00	449,00	337,59
Рентабельность продаж, %	1,75	0,19	13,67	11,92	681,36
Рентабельность продукции, %	1,78	0,19	15,83	14,05	789,23

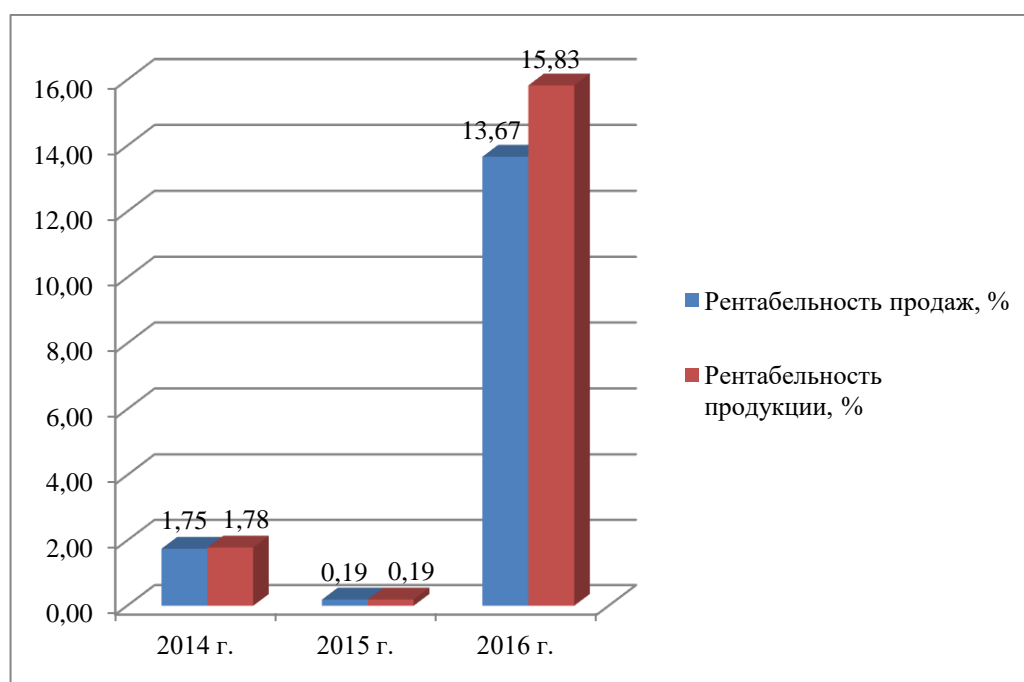


Рисунок 2.6 – Динамика показателей рентабельности продукции ИП Зайцева О.В. за 2014–2016 гг.

Из таблицы 2.8 и рисунка 2.6 видно, что рентабельность продаж за 2014–2016 гг. выросла на 11,92 % с 1,75 % в 2014 г. до 13,67 % в 2016 г., что связано в основном с превышением темпа спада выручки от продаж над темпом спада себестоимости, таким образом, предприятия за каждый рубль вырученный от продаж продукции получала в 2016 г. 13,67 копеек прибыли. Также наблюдается рост рентабельности продукции на 14,05 %, что благоприятно складывается для предприятия.

Рентабельность продаж характеризует эффективность рыночной деятельности организации. В случае увеличения данного показателя наблюдается повышение эффективности рыночной деятельности организации.

Рентабельность основной деятельности показывает какая сумма прибыли от продаж приходится на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции. В 2014 г. на 1 рубль затрат предприятие получало 1,78 коп.прибыли от продаж, в 2015 г. показатель снизился до 0,19 коп. В 2016 г. произошло увеличение показателя до 15,83 коп.

Таким образом, в целом за 2014–2016 гг. эффективность использования капитала предприятия, эффективность основной и рыночной деятельности ИП Зайцева О.В. повышается, о чем свидетельствует рост показателей рентабельности.

Далее оценим возможность потенциального банкротства предприятия. Проведем оценку близости предприятия к банкротству на основании системы критических показателей, приведенных в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Использование системы критических показателей для оценки возможного банкротства ИП Зайцева О.В. на конец 2016 г.

Наименование показателей, признаков	Характеристика состояния по данным организации
1. Показатели, неблагоприятные значения или динамика которых свидетельствуют о значительных финансовых затруднениях (возможном банкротстве)	
– устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;	коэффициент текущей ликвидности принимает значение равное 36,28, что намного превышает нормативный показатель
– устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников;	предприятие старается использовать в своей деятельности только собственные средства, доля заемного капитала незначительна.
– хроническое невыполнение обязательств перед кредиторами;	предприятие полностью выплачивает свои долги
– наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;	наличие залежалых товаров отсутствует
– хроническая нехватка собственных оборотных средств;	собственные оборотные средства принимают значение равное -1 312 тыс. руб.
– вынужденное использование новых источников финансирования на относительно невыгодных условиях	Новые источники финансирования не используются предприятием
2. Критерии и показатели, неблагоприятные значения которых указывают на возможность резкого ухудшения ситуации	
– потеря ключевых сотрудников аппарата управления;	низкоквалифицированный персонал, сотрудников аппарата управления хватает
– недостаточная диверсификация деятельности (чрезмерная зависимость финансовых результатов от какого-то одного конкретного проекта и т. д.)	отсутствует

Анализ системы критических показателей еще раз подтверждает благоприятную ситуацию на предприятии и отсутствие риска банкротства.

Проведем диагностику банкротства на основе моделей западных ученых, для более полной оценки банкротства предприятия. В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко

используются факторные модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Наиболее широкую известность получила модель Альтмана

$$Z = 0.717X_1 + 0.847X_2 + 3.107X_3 + 0.42X_4 + 0.995X_5$$

где  $X_1$  – собственный оборотный капитал / сумма активов;

$X_2$  – нераспределенная прибыль / сумма активов;

$X_3$  – прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

$X_4$  – балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал;

$X_5$  – объем продаж (выручка) / сумма активов.

Если значение  $Z < 1,23$ , то это признак высокой вероятности банкротства; значение  $Z > 1,23$  и более свидетельствует о малой вероятности банкротства.

Методика расчета модели Альтмана применительно к ИП Зайцева О.В. приведена в таблице 2.10. на рисунке 2.7 представлена динамика данного показателя.

Таблица 2.10 – Диагностика банкротства ИП Зайцева О.В. с помощью модели Альтмана

Показатели		2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
					Абсолютное	Темп прироста, %
собственный оборотный капитал / сумма активов;	$X_1$	1,00	1,00	1,00	-	-
нераспределенная прибыль / сумма активов;	$X_2$	0,74	0,76	0,97	0,23	30,83
прибыль до уплаты процентов / сумма активов;	$X_3$	0,30	0,28	0,61	0,31	101,44
балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал;	$X_4$	3,13	3,42	35,28	32,15	1026,02
объем продаж (выручка) / сумма активов.	$X_5$	15,33	4,54	3,01	-12,32	-80,37
$Z$		18,85	8,19	21,24	2,39	12,68

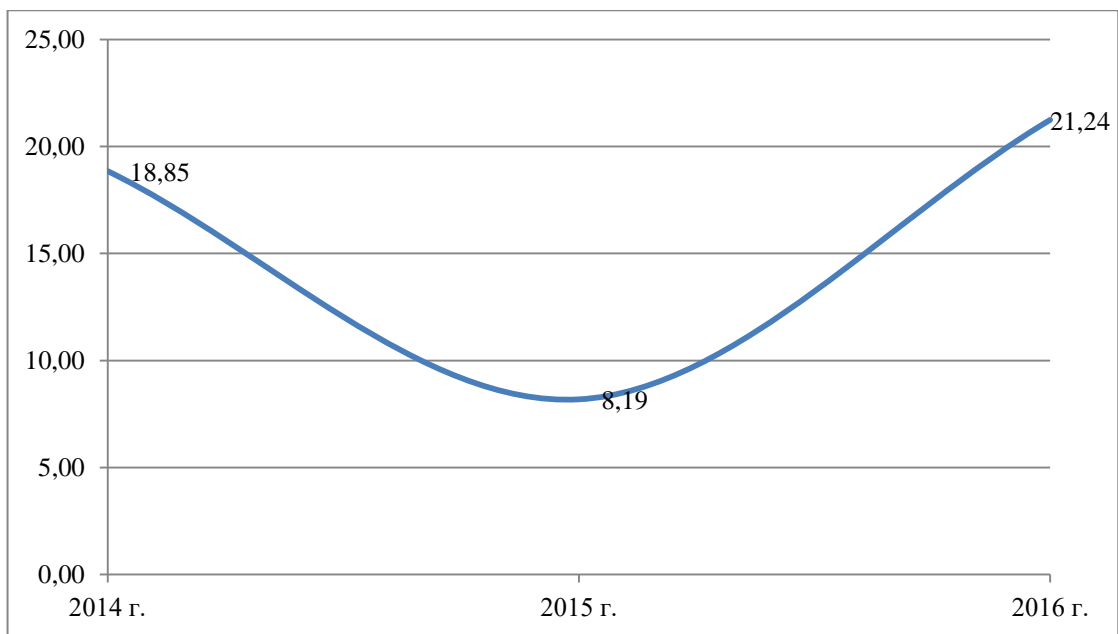


Рисунок 2.7 – Динамика показателя модели Альтмана за 2014–2016 гг.

Таким образом, из таблицы 2.10 и рисунка 2,7 следует, что показатель модели Альтмана намного превышает нормативный показатель, и к тому же показывает рост за 2014–2016 гг. на 12,68 %. Следовательно, риск банкротства на предприятии ИП Зайцева О.В. отсутствует.

## Выводы по разделу 2

В ходе выполнения второй главы выпускной квалификационной работы был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на примере ИП Зайцева О.В.

На основе анализа показателей, характеризующих финансовое состояние организации можно сделать вывод об устойчивом положении предприятия. Показатели соответствуют рекомендованным значениям.

Таким образом, в целом за 2014–2016 гг. эффективность использования капитала предприятия, эффективность основной и рыночной деятельности ИП Зайцева О.В. повышается, о чем свидетельствует рост показателей рентабельности.

В результате проведенного анализа было выявлено, что финансово-хозяйственная деятельность ИП Зайцева О.В. является эффективной, однако предприятию следует наращивать объемы продаж, поскольку показатель выручки от продаж за рассматриваемый период времени снизился почти в два раза.

В результате анализа были выявлены следующие проблемы:

- 1) спад объемов продаж и, как следствие, выручки предприятия.
- 2) спад производительности труда на предприятии.

## 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ЗАЙЦЕВА О.В.

### 3.1 Рекомендации по повышению финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В процессе анализа финансового состояния ИП Зайцева О.В. было установлено, что основными негативными факторами в деятельности предприятия являются снижение выручки от продаж товаров и снижение производительности труда на предприятии. В связи с этим предприятию следует предпринять ряд мер, которые позволят устранить данные проблемы.

Для повышения уровня продаж, выручки и производительности труда в ИП Зайцева О.В. необходимо остановиться на следующих ключевых моментах.

1. Выбор наиболее подходящих поставщиков реализуемых товаров.
2. Проведение различных акций (распродажи, скидки, акции).
3. Организация рекламной деятельности.
4. Стимулирование сотрудников.
5. Обучение персонала.

Рассмотрим их более подробно.

Для увеличения выручки от продаж предприятию следует, во-первых, найти пути снижения себестоимости продаваемой продукции. Необходимо постоянно мониторить рынок производителей продаваемых товаров, искать более дешевых и надежных поставщиков, которые обеспечат организацию всем необходимым товаром.

При выборе поставщиков необходимо учитывать, что они подразделяются на три основных типа:

- непосредственные производители;
- перекупщики;
- собственные представители зарубежных компаний в том или ином регионе.

Наиболее выгодные для закупок цены и удобные предложения, безусловно, предлагаются непосредственными производителями. Но, к сожалению, они отдают предпочтение сотрудничеству с масштабными фирмами – ввиду крупных заказов, которые те могут на постоянной основе оформлять.

Перекупщики же, напротив, будут рады сотрудничеству с любым и по любым объемам заказов. Однако заплатить при этом потребуется гораздо больше, поскольку цены на предоставляемую ими продукцию уже будут значительно превышать изначальную, установленную производителем. С другой стороны, их неотъемлемым преимуществом будет близкая расположенность (в то время как непосредственное производство может размещаться в другой области).

Эксклюзивные представители в собственном регионе – наиболее приемлемый с финансовой точки зрения вариант поставок, но, к сожалению, такие организации не всегда можно обнаружить в своём регионе.

В первую очередь при выборе поставщика следует уделять внимание на его ценовую политику. Предприятию следует изучать предложения всех поставщиков

нужной продукции в городе и выбрать несколько наиболее приемлемых для ИП Зайцева О.В. в финансовом плане.

Кроме того, при выборе необходимо учитывать минимальный размер заказа, допускаемый поставщиком. Нередко выгоднее даже несколько переплатить за относительно небольшую партию продукта, пользующегося спросом, нежели скупить полный ассортиментный ряд по низкой цене, который не кому не нужен.

ИП Зайцева О.В. следует обращать внимание и на возможность хотя бы некоторой отсрочки платежа. Немаловажна и возможность возврата. На первый взгляд может показаться не столь значимым, но какой бы качественный не был товар, все равно найдутся бракованные изделия, либо товары, которые испортились в процессе транспортировки. Возможность возврата данного товара может понизить себестоимость продукции.

Во-вторых, для увеличения объема продаж ИП Зайцев О.В. необходимо проводить различного рода акции и распродажи.

Каждому человеку приятно получить подарок или скидку. Поэтому неотъемлемой частью предприятия должны являться различные акции на товары и услуги. Эти мероприятия преследуют различные цели: увеличение прибыли, реализация продукции, поиск новых покупателей и поддержание интереса у имеющихся.

Стимулированием сбыта называют инструмент продвижения, целью которого является увеличение спроса на товары или услуги на небольшой срок. Для достижения этой цели проводятся разнообразные акции. Проведение акций помогает:

- на короткий период увеличить количество продаж;
- захватить более значительную долю рынка;
- нарастить клиентскую базу;
- переманить часть покупателей у конкурирующих фирм;
- добиться больших объемов покупок;
- поддержать лояльность постоянных потребителей.

Акции для привлечения клиентов обладают следующими преимуществами:

- на период проведения мероприятия внимание к компании и ее товарам серьезно возрастает;
- повышается уровень информированности аудитории потенциальных покупателей;
- наблюдается значительный рост продаж;
- желаемый эффект достигается довольно быстро;
- основная цель – продажи.

Примерами таких акций могут быть следующие:

- второй товар с наименьшей стоимостью бесплатно;
- подарок от компании-партнера;
- беспроигрышная лотерея;
- получение скидочной карты при покупке.

Один из самых распространенных методов стимулирования сбыта – скидки. Яркие ценники отлично работают на привлечение внимания, и клиенты с удовольствием покупают товар. При этом, чем выше скидка, тем большего количества покупок можно добиться. Однако нужно помнить, что одновременно с ростом продаж скидки всегда снижают прибыль. При этом необходимо понимать, что скидка в 5–10 % очень слабо влияет на спрос. Чтобы добиться существенного привлечения клиентов и роста продаж, необходимо уменьшить цену как минимум на 15 %.

Можно выделить также формы скидок:

- сезонные распродажи;
- скидка при покупке на определенную сумму;
- скидка, связанная с определенной датой (юбилей магазина, день рождения покупателя или другой праздник);
- скидка на какой-либо вид продукции;
- скидка на бракованный товар;
- скидка на определенный «товар дня»;
- скидка «приведи друга».

Акции для привлечения клиентов нужно обязательно привязывать к каким-нибудь событиям. Беспочинное снижение цен может вызвать сомнения в качестве предлагаемой продукции. Так, при бездумном объявлении скидок можно навредить имиджу компании.

Сейчас для привлечения клиентов компании всё чаще проводят розыгрыши и конкурсы, в качестве приза в которых выступает их продукция. Такие мероприятия – отличное средство повышения узнаваемости фирмы и улучшения имиджа.

Рекламные акции по привлечению клиентов могут основываться на принципах сарафанного радио. Акции формата «приведи друга» способны подтолкнуть посетителей к тому, чтобы рассказать об услуге своим друзьям и знакомым. ИП Зайцева О.В. должно уделять больше внимания своим покупателям и проводить различного рода акции.

В-третьих, качественная рекламная стратегия предприятия также позволит привлечь новых покупателей. Для ИП Зайцева О.В. будет достаточно размещения нескольких баннеров в пределах города. Также следует увеличить размещение рекламы в социальных сетях в интернете, это позволит привлечь новых покупателей, при этом никаких денежных затрат не потребуются.

Для повышения производительности труда сотрудников предприятия, следует внедрить мероприятия по стимулированию работы персонала. Практика показала, что постоянное ужесточение правил и штрафы в отношении работников организации, не только не повышает их уровень продаж, а наоборот, побуждает сотрудников к поиску новой работы, вследствие чего, появляется большая текучка кадров в организации.

Сотрудники ИП Зайцева О.В. являются его важнейшим ресурсом, поскольку от того, насколько эффективно трудится человек, зависит успех компании.

Основной задачей руководства организации является эффективное использование кадров, но для этого человек должен быть заинтересован исполнять свои обязанности на самом высоком уровне. Для этого используются разные меры стимулирования труда – установление вознаграждений при достижении определенных результатов.

С целью стимулирования труда предусмотрены разного рода доплаты.

1. Премииальные. Различают единовременные и регулярные премии. Первый вариант имеет персонифицированный характер начисления и устанавливается непосредственно руководителем. Регулярные премиальные являются частью системы оплаты труда. Их размер обозначается в процентном отношении к тарифной ставке или окладу. Периодичность назначения регламентируют локальными нормативными актами по согласованию с работниками и/или профсоюзными организациями. Периодические премии учитываются при расчете среднего заработка сотрудника. При возникновении спорных моментов рассмотрением проблемы занимается комиссия по трудовым спорам или суд.

2. Доплаты и надбавки. Они могут устанавливаться как самим работодателем, например, за мастерство или профессионализм, так и на законодательном уровне – за звание, ученую степень, выслугу лет. Для начисления доплат издается распоряжение или приказ.

3. Вознаграждение. Устанавливается на усмотрение нанимателя и фиксируется в локальных нормативных актах. Может быть приурочено к определенному событию, например, к профессиональному празднику, или же выплачиваться всем сотрудникам в конце отчетного периода (тринадцатая зарплата).

Помимо стимулирующих выплат, выручку предприятию могут принести профессиональные продавцы, которые хорошо знают свое дело, и могут увеличить объемы продаж организации. Таким образом, ИП Зайцева О.В. необходимо проводить мероприятия по обучению своих сотрудников в области продаж.

Предприятие, которое вкладывается в обучение сотрудников, априори можно считать стабильным, успешным, инвестирующим не только в краткосрочные, но и в длительные проекты. Готовность платить за повышение квалификации персонала – это свидетельство дальновидности руководства и его деловой мудрости.

Обучение персонала дает:

- умение работать командно. Все сотрудники работают на общий результат, поэтому процесс обучения помогает им сплотиться и немного лучше узнать друг друга в неформальной обстановке, научиться доверять в рамках профессиональной необходимости, чувствовать «локоть»;
- выживание в высококонкурентном бизнесе. Даже самая стабильная компания не застрахована от внезапного нападения конкурентов, в переносном смысле, конечно. Коллектив, научившийся работать в команде, умеющий оперативно впитывать и использовать новую информацию, легче справится с рывком конкурента, быстрее найдет варианты развития для своей компании;



- вложение средств в обучение окупается повышенной производительностью труда. Обучение сотрудников компании, как правило, окупается многократно за счет повышения производительности труда;
- повышение квалификации сотрудников. Это один из самых важных аспектов обучения сотрудников компании. Работники приобретают новые профессиональные знания и впоследствии используют их на практике во благо компании;
- практика. В процессе обучения сотрудников компании, как правило, «проигрываются» в теории все возможные ошибки. Впоследствии эти недоработки либо не повторяются на практике совсем, либо обученные сотрудники оперативно и грамотно их устраняют;
- повышение мотивации сотрудников. Сотрудники компании, которые прошли обучение, чувствуют, что компания заботится о них, ценит их как профессионалов. Как правило, чисто человеческая благодарность побуждает их работать лучше.

Обучение сотрудников становится жизненно необходимым, когда компания начинает предъявлять более высокие требования к их работе. Тот уровень, который был вполне адекватным еще месяц назад, сегодня уже может не отвечать текущим требованиям. Одна из распространенных ошибок руководства в такой ситуации – пытаться обновить штат, не попробовав предварительно организовать процесс обучения сотрудников. Но важно четко формулировать задачи, которые должны быть решены по средствам этой меры, то есть обозначить конкретный результат, который нужно получить по окончании подготовки.

Четкие и понятные формулировки помогают, как организовать процесс обучения сотрудников, так и помочь самим работникам понять, для чего это нужно, а значит получить мотивацию.

Поэтому, нанимая тренера в штат или для проведения однократного обучения, важно учитывать его готовность адаптировать программу под конкретные требования предприятия. Не должно быть отвлеченных формулировок, расплывчатых цифр, примеров из других областей экономики. Все возможные ошибки также должны отрабатываться на материале компании. Это и упрощает процесс обучения сотрудников (им легче воспринимать информацию, с которой они работают ежедневно), и готовит их к неожиданностям на конкретном участке работы.

Проведем расчет необходимых затрат на внедрение предложенных мероприятий (таблица 3.1). Структура затрат представлена на рисунке 3.1.

Из таблицы 3.1 и рисунка 3.1 видно, что основную долю затрат составят расходы по стимулированию персонала (44,4 %), 17,8 % займут расходы по обучению персонала, 22,2 % – на проведение различных акций и распродаж, 13,3% – расходы на рекламу и 2,2 % отводится прочим расходам.

Таблица 3.1 – Затраты на внедрение мероприятий

Статья затрат	Сумма	Доля в общей сумме затрат, %
Проведение акций, тыс. руб. в год	25	22,2
Реклама, тыс. руб. в год	15	13,3
Стимулирование персонала, тыс. руб. в год	50	44,4
Обучение персонала, тыс. руб. в год	20	17,8
Прочие расходы (транспортные расходы и т. д.)	2,5	2,2
Итого	112,5	100,0

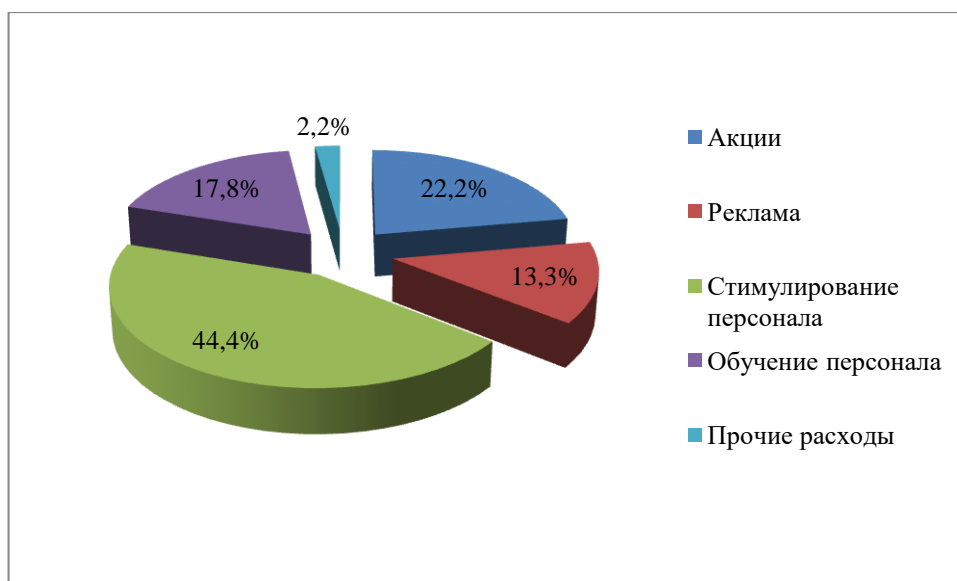


Рисунок 3.1 – Структура затрат на внедрение мероприятий

Таким образом, суммарная сумма затрат предприятия составит 112,5 тыс. руб. ежегодно.

### 3.2 Прогноз результатов деятельности предприятия после внедрения рекомендаций

Планируется, что предложенные мероприятия позволят повысить выручку от продаж на:

- 5 % за счет рекламы;
- 5 % за счет проведения различных акций;
- 8 % за счет стимулирования сотрудников;
- 5,5 % за счет обучения персонала.

Таким образом, планируется увеличение выручки от продаж на 23,5 %, при этом себестоимость продаж вырастет на 112,5 тыс. руб.

Для расчета прогнозных показателей воспользуемся данными за 2016 г. (таблица 3.2). Сравнение финансовых показателей до и после внедрения мероприятий представлена на рисунке 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет прогнозных показателей деятельности ИП Зайцева О.В.

Показатель	До внедрения мероприятия	Прогноз после внедрения мероприятия	Отклонение	
			Абсолютное	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	4258,0	5257,8	999,8	23,5
Себестоимость, тыс. руб.	3676,0	3788,5	112,5	3,1
Прибыль от продаж, тыс. руб.	582,0	1469,3	887,3	152,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	835,0	1042,1	207,1	24,8
Численность персонала, чел.	20,0	20,0	-	-
Производительность труда, тыс. руб.	212,9	262,9	50,0	23,5
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	19,6	19,8	0,2	1,1

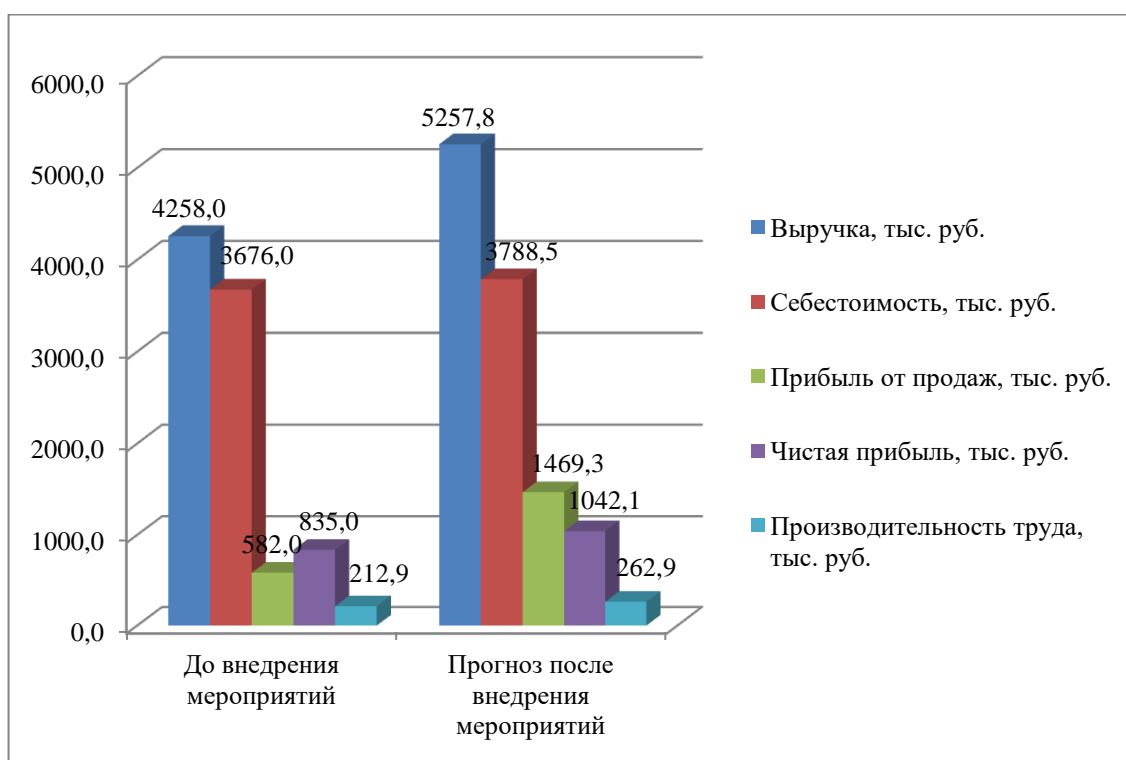


Рисунок 3.2 – Сравнение финансовых результатов ИП Зайцева О.В. до и после внедрения мероприятий

Из таблицы 3.2 и рисунка 3.2 видно, что после внедрения предложенных мероприятий выручка предприятия возрастет на 23,5 % или 999,8 тыс. руб. и составит 5257,8 тыс. руб. Себестоимость вырастет на 3,1 % до 3788,5 тыс. руб. Это приведет к росту прибыли от продаж на 887,3 тыс. руб. (152,5 %). В итоге чистая прибыль ИП Зайцева О.В. вырастет на 207,1 тыс. руб. (24,8 %) и составит 1042,1 тыс. руб. При неизменной численности персонала производительность труда на предприятии вырастет на 23,5 % или 50 тыс. руб.

Рассмотрим динамику рентабельности продаж по чистой прибыли предприятия до и после внедрения мероприятий (рисунок 3.3).

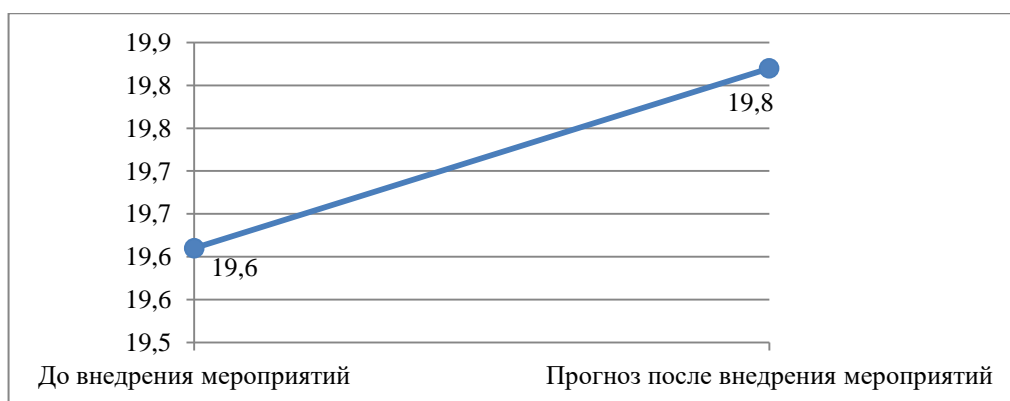


Рисунок 3.3 – Динамика рентабельности продаж по чистой прибыли ИП Зайцева О.В. до и после внедрения мероприятий, %

Из рисунка 3.3 видно, что рентабельность продаж по чистой прибыли после внедрения мероприятий вырастет на 0,2 % и в составит 19,8 %. Это значит, что предприятие с каждого вырученного рубля будет получать 19,8 коп. чистой прибыли, что на 0,2 коп. выше чем оно получало на конец 2016 г.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий в деятельность ИП Зайцева О.В. повысит финансовые показатели предприятия, а также позволит нарастить объемы продаж, вырастет уровень квалификации персонала, а также его заинтересованность в продажах товаров предприятия. Помимо этого постоянно проводимые рекламные акции и распродажи позволят привлечь новых клиентов, а также повысить имидж предприятия.

Обобщая можно сказать, что внедрение предложенных мероприятий повысит эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

### Выводы по разделу 3

В ходе выполнения третьей главы выпускной квалификационной работы были предложены мероприятия по повышению финансово-хозяйственной деятельности ИП Зайцева О.В. В качестве основных направлений развития предприятия были выбраны следующие:

- 1) выбор наиболее подходящих поставщиков реализуемых товаров;
- 2) проведение различных акций (распродажи, скидки, акции);
- 3) организация рекламной деятельности;
- 4) стимулирование сотрудников;
- 5) обучение персонала.

Был проведен расчет затрат на внедрение мероприятий, которые составят 112,5 тыс. руб. ежегодно, а также рассчитан экономический эффект, который составит 207,1 тыс. руб.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий в деятельность ИП Зайцева О.В. повысит финансовые показатели предприятия, а также позволит нарастить объемы продаж, вырастет уровень квалификации персонала, а также его заинтересованность в продажах товаров предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы были достигнуты все поставленные цели и задачи.

Было установлено, что основная задача финансовой деятельности – решить, в каком месте, когда и как применять экономические средства с целью успешного формирования производства и извлечения максимума доходов. Основными направлениями анализа финансового состояния являются: общая оценка финансового состояния; анализ финансовых результатов; анализ ликвидности баланса.

Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности – это совокупность аналитических процедур используемых для определения финансово – хозяйственного состояния предприятия.

Специалисты в области анализа приводят разные методики определения финансово-хозяйственной состояния предприятия. Однако основные принципы и последовательность процедурной стороны анализа являются практически одинаковыми с небольшим расхождением.

В результате рассмотрения методики проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, были выделены следующие основные этапы для дальнейшего проведения анализа деятельности ИП Зайцева О.В.

1. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
2. Анализ кредитоспособности и ликвидности баланса предприятия.
3. Анализ финансовых результатов и оценка потенциального банкротства предприятия.

На основе анализа показателей, характеризующих финансовое состояние организации можно сделать вывод об устойчивом положении предприятия. Показатели соответствуют рекомендованным значениям.

Предприятие является абсолютно ликвидным и способно в любой момент времени погасить свои обязательства. Риск банкротства на предприятии ИП Зайцева О.В. отсутствует.

Таким образом, в целом за 2014–2016 гг. эффективность использования капитала предприятия, эффективность основной и рыночной деятельности ИП Зайцева О.В. повышается, о чем свидетельствует рост показателей рентабельности.

Коэффициент текущей платежеспособности за рассматриваемый период времени вырос на 32,15 пункта и на всем анализируемом периоде превышал минимальное нормативное значение, таким образом, предприятие полностью может погасить краткосрочные долги за счет оборотных средств.

Коэффициент общей платежеспособности за 2014–2016 гг. вырос на 32,15 пункта, следовательно, средств предприятия хватит для покрытия всех обязательств и одновременно для вложения в собственную деятельность.

Коэффициент абсолютной платежеспособности также вырос за анализируемый период на 1,04 пункта или 75,29 % и в несколько раз превышает минимальные нормативные показатели, следовательно, предприятие может

полностью покрыть свои обязательства за счет наиболее ликвидных активов – денежных средств.

Коэффициент утраты платежеспособности вырос на 19,79 пункта и составил в 2016 г. 22,12, что говорит о том, что у предприятия есть реальный шанс сохранить в течение трех месяцев высокую ликвидность своего баланса.

Также вырос и коэффициент восстановления платежеспособности на 23,5 пункта, следовательно, предприятие имеет возможность сделать свой баланс снова ликвидным в течение 6 месяцев.

Таким образом, из анализа показателей платежеспособности предприятия следует, что ИП Зайцева О.В. является платежеспособным предприятием и может в краткосрочной перспективе погасить все свои обязательства.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала снизился с 0,32 в 2014 г. до 0,03 в 2016 г., т. е. на 91,12 %. Это говорит о том, что в процессе своей деятельности предприятие старается использовать только собственные средства и постепенно уменьшает заемные.

Коэффициент автономии за весь анализируемый период соответствует нормам и вырос на 28,58 %. Положительные значения собственного капитала за анализируемый период свидетельствует о наличии собственных оборотных средств – главное условие финансовой устойчивости.

За 2014–2016 гг. произошел рост среднегодовой стоимости капитала предприятия на 499,5 тыс. руб. (89,6 %), чистая прибыль увеличилась на 766 тыс. руб. В итоге рентабельность капитала предприятия за рассматриваемый период выросла на 66,62 % с 12,38 % в 2014 г. до 79 % в 2016 г. Таким образом, на предприятии повышается эффективность использования капитала, о чем свидетельствует рост его рентабельности.

У предприятия полностью отсутствует основной капитал (внеоборотные активы). Оборотный капитал за рассматриваемый период вырос на 499,5 тыс. руб. (89,6 %) в основном за счет роста дебиторской задолженности, собственный капитал предприятия вырос на 617 тыс. руб. (180,67 %) за счет роста нераспределенной прибыли предприятия, и заемный капитал снизился на 117,5 тыс. руб. (54,4 %) за счет снижения кредиторской задолженности, следовательно, предприятие старается использовать в своей деятельности собственный капитал, снижая постепенно долю заемного капитала.

Рентабельность собственного капитала предприятия выросла на 66,91 %, увеличение данного показателя обусловлено превышением темпа роста чистой прибыли над темпом роста собственного капитала. В 2016 г. рентабельность собственного капитала составила 87,12 %.

Рентабельность заемного капитала за 2014–2016 гг. увеличилась на 815,77 % с 31,94 % в 2014 г. до 847,72 % в 2016 г. Данный рост связан с ростом чистой прибыли и одновременным снижением заемного капитала предприятия за рассматриваемый период.

На основе анализа показателей, характеризующих финансовое состояние организации можно сделать вывод об устойчивом положении предприятия.

Показатели соответствуют рекомендованным значениям. Но необходимо принимать меры для увеличения доходов и роста прибыли в будущем.

В результате проведенного анализа было выявлено, что финансово-хозяйственная деятельность ИП Зайцева О.В. является эффективной, однако предприятию следует наращивать объемы продаж, поскольку показатель выручки от продаж за рассматриваемый период времени снизился почти в два раза.

В результате анализа были выявлены следующие проблемы:

- 1) спад объемов продаж и, как следствие, выручки предприятия;
- 2) спад производительности труда на предприятии.

В связи с чем, были предложены мероприятия по повышению финансово-хозяйственной деятельности ИП Зайцева О.В. В качестве основных направлений развития предприятия были выбраны следующие:

- 1) выбор наиболее подходящих поставщиков реализуемых товаров;
- 2) проведение различных акций (распродажи, скидки, акции);
- 3) организация рекламной деятельности;
- 4) стимулирование сотрудников;
- 5) обучение персонала.

Был проведен расчет затрат на внедрение мероприятий, которые составят 112,5 тыс. руб. ежегодно, а также рассчитан экономический эффект, который составит 207,1 тыс. руб.

Основную долю затрат составят расходы по стимулированию персонала (44,4 %), 17,8 % займут расходы по обучению персонала, 22,2 % – на проведение различных акций и распродаж, 13,3% – расходы на рекламу и 2,2 % отводится прочим расходам. Суммарная сумма затрат предприятия составит 112,5 тыс. руб. ежегодно.

После внедрения предложенных мероприятий выручка предприятия возрастет на 23,5 % или 999,8 тыс. руб. и составит 5257,8 тыс. руб. Себестоимость вырастет на 3,1 % до 3788,5 тыс. руб. Это приведет к росту прибыли от продаж на 887,3 тыс. руб. (152,5 %). В итоге чистая прибыль ИП Зайцева О.В. вырастет на 207,1 тыс. руб. (24,8 %) и составит 1042,1 тыс. руб. При неизменной численности персонала производительность труда на предприятии вырастет на 23,5 % или 50 тыс. руб.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий в деятельность ИП Зайцева О.В. повысит финансовые показатели предприятия, а также позволит нарастить объемы продаж, вырастет уровень квалификации персонала, а также его заинтересованность в продажах товаров предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»(последняя редакция). –<http://base.garant.ru>.
2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету». –<http://base.garant.ru>.
3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»» (ПБУ 4/99). –<http://base.garant.ru>.
4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2015. – № 35.
5. Акмаева, Р. И. Экономика организаций (предприятий) / Р. И. Акмаева, Н. Ш. Епифанова. – Рн/Д: Феникс, 2016. – 494 с.
6. Бальжинов, А. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А. В. Бальжинов, Е. В. Михеева. – М.: Просвещение, 2013. – 247 с.
7. Бариленко, В. И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов / В. И. Бариленко. – Москва: Омега – Л, 2014. – 363 с.
8. Барышникова, Н. С. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Н. С. Барышникова. – СПб.: Просп. Науки, 2014. – 320 с.
9. Баснукаев, И. Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. – № 45. – С. 43.
10. Безрукова, Т. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Т. Л. Безрукова, А. Н. Борисов, И. И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – № 1. – С. 44–49.
11. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / Т. Б. Бердникова. – М.: Инфра-М. 2014. – 224 с.
12. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер. 2015. – 240 с.
13. Бронзино, Л. Г. Маркузе теоретико-методологический анализ концепта общества потребления // Социально-экономические явления и процессы. 2014. – № 3. – С. 15–21.
14. Букирь, М. Я. Финансы организаций (предприятий) / М. Я. Букирь. – М.: КноРус, 2015. – 597 с.
15. Быкадоров, В. Л., Финансово – экономическое состояние предприятия / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – Москва: ПРИОР. – 2013. – 96 с.
16. Васильева, Л. С. Финансовый анализ. / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – М.: Кнорус. 2014. – 880 с.
17. Войтоловский, Н. В. Экономический анализ/ Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – Москва: Юрайт, 2014. – 549 с.



18. Воронченко, Т. В. Совершенствование механизма комплексного управления финансами предприятия с помощью аналитических инструментов // Экономические науки. 2013. – № 60. – С. 91–98.
19. Гамкрелидзе, Л. И. Экономика предприятий и фирм / Л. И. Гамкрелидзе. – М.: МГИУ, 2014. – 280 с.
20. Голова, Г. С. Внедрение консюмеризма через систему управления потребительским поведением // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. – № 5. – С. 49.
21. Горелкина, И. А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2014. – № 9. – С. 61–64.
22. Грабарева, А. Методика анализа денежных средств предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. – № 1. – С. 553–558.
23. Григорьев, В. В. К вопросу о финансовом оздоровлении предприятий // Аудит и финансовый анализ. 2015. – № 2. – С. 292–296.
24. Грицюк, Т. В. Финансы предприятий на примере регионов/ Т. В. Грицюк, В. В. Котилко. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 488 с.
25. Гришин, А. Ф. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства / А. Ф. Гришин. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 200 с.
26. Гусева, И. Управление финансами предприятия: многоуровневый и маркетинговый подходы // Проблемы теории и практики управления. 2015. – № 7. – С. 29–35.
27. Донцова, Л. В. Внедрение эффективных технологий управления для улучшения финансового состояния предприятия / О. А. Донцова, Н. А. Никифорова // Актуальные вопросы развития современного общества. – 2014. – № 5. – С. 40–48.
28. Дроздов, О. А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Международный журнал экспериментального образования. 2014. – № 11. – С. 60–61.
29. Дроздов, О. А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2015. – № 17. – С. 22–28.
30. Екимова, К. В. Финансы организаций (предприятий) / К. В. Екимова, Т. В. Шубина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 375 с.
31. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. / О. В. Ефимова. – М.: «Бухгалтерский учет». 2014. – 367 с.
32. Жилкина, А. Н. Непрерывный контроль управления финансами на предприятии: проблемы и пути решения // Вестник университета. 2014. – № 3. – С. 121–125.
33. Забродин, И. П. Обоснование показателей для оценки эффективности бизнес-процессов коммерческих организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2014. – № 38. – С. 50–58.
34. Ивасенко, А. Г. Финансы организаций (предприятий). / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. – М.: КноРус. 2014. – 208 с.

35. Калка, А. Финансы предприятий / Р. Мёссен А. Калка. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 240 с.
36. Климова, Н. В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. 2014. – № 20. – С. 50–54.
37. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. 2013. – 559 с.
38. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий) / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2016. – 352 с.
39. Ковалев, В. В. Финансы организаций / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 352 с.
40. Колчина, Н. В. Финансы организаций (предприятий) / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. М. Бурмистрова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 407 с.
41. Лапуста, М. Г. Финансы предприятий / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина. – М.: Альфа-Пресс, 2014. – 640 с.
42. Лермонтов, Ю. М. Финансы организаций (предприятий) / Ю. М. Лермонтов. – М.: КноРус, 2013. – 208 с.
43. Мазурина, Т. Ю. Финансы организаций (предприятий) / Т. Ю. Мазурина. – М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2014. – 160 с.
44. Макарова, В. И. Финансовая устойчивость как инструмент обеспечения экономического роста и развития предприятия на долгосрочный период / В. И. Макарова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2015. – № 5. – С. 288–290.
45. Маркарьян, Э. А. Выбор показателей для анализа финансового состояния предприятия на различных стадиях жизненного цикла как основа оценки эффективности деятельности / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2013. – № 2. – С. 15–19.
46. Русак, Н. А. Диагностика финансового состояния предприятия / Н. А. Русак, В. А. Русак // Труд и социальные отношения. – 2014. – № 9. – С. 120–126.
47. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Санкт-Петербург: Новое знание, 2014. – 704 с.
48. Самсонов, Н. Ф. Управление финансами. Финансы предприятий / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов, Л. А. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 510 с.
49. Семенов, В. М. Финансы предприятий / В. М. Семенов, Р. А. Набиев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 240 с.
50. Слепов, В. А. Финансы организации (предприятий) / В. А. Слепов, Т. В. Шубина. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**Бухгалтерский баланс за 2014–2016 гг.**

Форма по ОКУД 0710001

**Бухгалтерский баланс**

**АКТИВ**

<i>Пояснения<sup>1</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На отчетную дату отчетного периода</i>	<i>На 31 декабря предыдущего года</i>	<i>На 31 декабря года, предшествующего предыдущему</i>
1	2	3	4	5	6
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
-	Нематериальные активы	1110	-	-	-
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	-	-	-
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	-	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
-	Итого по разделу I	1100	-	-	-
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
-	Запасы	1210	267	122	176
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
-	Дебиторская задолженность	1230	1054	513	155
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	94	64	165
-	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
-	Итого по разделу II	1200	1415	699	496
-	<b>БАЛАНС</b>	1600	1415	699	496

**ПАССИВ**

<i>Пояснения<sup>1</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На отчетную дату отчетного периода</i>	<i>На 31 декабря предыдущего года</i>	<i>На 31 декабря года, предшествующего предыдущему</i>
1	2	3	4	5	6
<b>III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров <sup>2</sup>	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
-	Резервный капитал	1360	-	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1366	531	366
-	<b>Итого по разделу III</b>	1300	1376	541	376
<b>III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ<sup>3</sup></b>					
-	Паевой фонд	1310	-	-	-
-	Целевой капитал	1320	-	-	-
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
-	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
-	<b>Итого по разделу III</b>	1300	-	-	-
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
-	Заемные средства	1410	-	-	-
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
-	<b>Итого по разделу IV</b>	1400	-	-	-



Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
-	Заемные средства	1510	-	-	-
-	Кредиторская задолженность	1520	0	32	16
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
-	Прочие обязательства	1550	39	126	104
-	Итого по разделу V	1500	39	158	120
-	<b>БАЛАНС</b>	1700	1415	699	496

**Примечания**

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
- 2 Плюс и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
- 3 Заполняется некоммерческими организациями.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах за 2015-2016 гг.

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах				
Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
-	Выручка <sup>2</sup>	2110	4258	3171
-	Себестоимость продаж	2120	(3676)	(3165)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	582	6
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	582	6
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	-	-
-	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
-	Прочие доходы	2340	300	349
-	Прочие расходы	2350	(20)	(158)
-	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	862	197
-	Текущий налог на прибыль	2410	(27)	(32)
-	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
-	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
-	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	835	165
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода <sup>3</sup>	2500	835	165
<b>СПРАВОЧНО</b>				
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

**Примечания**

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».