

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А. В. Прохоров

_____ 20__ г.

Оптимизация оборотных средств предприятия (на примере ООО «Виола»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГ– 38.03.02.2019.52139. ВКР

Руководитель практики

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ О.Г. Шаповалова

_____ 20__ г.

Автор работы

студент группы ДО–505

_____ Д.А. Хлыстов

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст.преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 20__ г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Хлыстов Д.А. Оптимизация оборотных средств предприятия (на примере ООО «Виола»). – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–505, 66 с., 12 ил., 18 табл., библиогр. список – 53 наим., 3 прил., 12 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Виола».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка направлений оптимизации оборотных средств ООО «Виола».

В выпускной квалификационной работе выявлена сущность, состав и структура оборотных средств в управлении финансами организации, определены источники формирования оборотных средств предприятия, разработана методика анализа оборотных средств предприятия, проведен анализ управления оборотными средствами ООО «Виола», разработаны направления оптимизации оборотными средствами ООО «Виола», определен экономический эффект от реализации предложенных мероприятий.

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость и могут применяться ООО «Виола» в процессе управления оборотными средствами предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	8
1.1 Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств в управлении финансами организации. Источники формирования оборотных средств организации	8
1.2 Методика анализа оборотных средств организации	15
2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ООО «ВИОЛА».....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Виола».....	23
2.2 Анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Виола».....	30
2.3 Анализ показателей эффективности оборотных средств ООО «Виола».....	43
3 РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ОПТИМИЗАЦИИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ООО «ВИОЛА».....	51
3.1 Направления оптимизации оборотных средств ООО «Виола».....	51
3.2 Оценка эффективности оптимизации оборотных средств ООО «Виола».....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	65
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура управления ООО «Виола».....	68
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс ООО «Виола» за 2015–2017 года.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах ООО «Виола» за 2015–2017 года.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования заключается в том, что проблема грамотного и эффективного управления оборотными средствами является наиболее значимой в развитии предприятия.

В современных условиях экономика требует от предприятий высокой эффективности производства, конкурентоспособности их товаров и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства, инициативы и так далее. Особая роль в реализации данных задач отводится экономическому анализу результатов деятельности субъектов хозяйствования. С помощью анализа вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия, определяются планы и управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, их подразделений и сотрудников.

Современные экономические преобразования вносят значительные изменения в экономику страны, в том числе и в финансовой сфере. Любой субъект хозяйствования пока подпадает под действие этих изменений. Именно поэтому способность своевременно и адекватно реагировать на внешние раздражители в рыночной среде (финансовый кризис, политическая нестабильность в государстве, изменение тарифов на импортно-экспортные операции или внесения поправок в налоговое законодательство) являются залогом успешного функционирования предприятия на рынке. Высокая конкурентоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость и прибыльность предприятия достигается за счет правильного ведения финансов, что предполагает управление активами, затратами, инвестициями, оборотными средствами, прибылью в краткосрочной и долгосрочном периодах, планирование основных финансово-экономических показателей на текущий период и на перспективу.

Эффективное использование ресурсов, имеющихся у предприятия становится особо важной задачей. Руководству предприятия следует осуществлять продуманную политику в области формирования и использования собственных и заемных средств, а так же других активов предприятия. Оборотные средства являются частью производительного капитала, переносящей свою стоимость на вновь созданный продукт полностью, и в денежной форме возвращается в конце каждого кругооборота капитала на предприятие. Оборотные средства считаются особенно значимым критерием для определения прибыли предприятия.

Научная разработанность проблемы управления оборотными средствами организации связана с тем, что при современных условиях функционирования организаций, сложность и многогранность системы управления предьявляет необходимость разработки организационно-методического обеспечения для совершенствования процесса управления оборотными средствами, применения

системного и программно-целевого подходов к управлению оборотными средствами организации.

Объектом исследования является ООО «Виола».

Предметом исследования являются оборотные средства Общества с ограниченной ответственностью «Виола».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка направлений оптимизации оборотными средствами в ООО «Виола».

Для достижения цели в работе были поставлены следующие задачи:

- 1) раскрыть теоретические аспекты управления оборотными средствами организации;
- 2) проанализировать состав и структура оборотных средств ООО «Виола»;
- 3) проанализировать анализ показателей эффективности оборотных средств в ООО «Виола»;
- 4) разработать основные направления повышения эффективности управления оборотными средствами в ООО «Виола».

В исследовании использовалась комплексная система научных методов: изучение, анализ и синтез литературы, системный подход, статистический анализ данных, содержательная и графическая интерпретация результатов, коэффициентный, моделирование и расчет эффективности.

Теоретической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов: Быкадоров В.Л., Грязнова А.Г., Ефимова О.В., Зинкевич А.Э., Ковалев В.В., Лукасевич И.Я., Любушин Н.П., Селезнева Н.Н., Шадрин Г.В., Шерemet А.Д. и другие. Труды их связаны с учетом затрат, доходов их анализом, а также контролем за оборотными средствами предприятия. Все эти работы имеют большое теоретическое и практическое значение и являются фундаментом для создания системы управления оборотными средствами, позволяющей повысить экономическую эффективность предприятий. Основное направление исследования посвящено совершенствованию комплексного подхода к рассматриваемой проблеме, заключающегося в анализе и управлении оборотными средствами деятельности предприятия.

Статистической базой исследования являются внутрифирменные документы ООО «Виола», а также бухгалтерская финансовая отчетность этой организации за 2015–2017 годы.

Результаты исследования, в частности разработанные направления оптимизации оборотных средств, могут быть использованы при управлении оборотными активами ООО «Виола».

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, разбитых на параграфы, заключения, библиографического списка и приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств в управлении финансами организации. Источники формирования оборотных средств организации.

Каждая организация, начиная свою производственно-хозяйственную деятельность, должна располагать определенными денежными ресурсами. На эти денежные средства организация закупает на рынке или у других компаний по договорам сырье, материалы, топливо, оплачивает счета за электроэнергию, выплачивает сотрудникам заработную плату, несет расходы по введению новой продукции, все это представляет собой один из важнейших параметров хозяйствования, который называется «оборотные средства организации».

В процессе создания готового продукта наряду с основными средствами производства участвуют предметы труда, которые в отличие от основных средств потребляются полностью и в полном объеме отражаются в стоимости конечного продукта, изменяя при этом свою натурально-вещественную форму или (в зависимости от отрасли производства) физико-химические свойства. В связи с тем, что они расходуются в каждом постоянно возобновляемом производственном цикле, то есть участвуют в обороте средств предприятия, их называют оборотными средствами, или оборотными активами, предприятия [7, с.36].

По своей экономической природе оборотные средства – это денежные средства, вложенные (авансированные) в оборотные производственные фонды и фонды обращения, то есть оборотный капитал – это средства, обслуживающие процесс финансово-хозяйственной деятельности организации, участвующие и в процессе производства, и в процессе реализации продукции. Оборотными средствами считаются постоянно находящиеся в движении совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения. Это означает, что оборотные средства организации обслуживают как сферу производства, так и сферу обращения [19, с.37].

Вместе с основными средствами и рабочей силой оборотные средства являются важнейшим фактором производства. Недостаточная обеспеченность организации оборотными средствами парализует ее деятельность и приводит к ухудшению финансового положения.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность и ритмичность всех процессов, протекающих в организации: снабжения, производства, сбыта, финансирования. В России в оборотных средствах сосредоточено до 40% всех ресурсов организаций [24, с.151].

Активы организаций, которые в результате финансово-хозяйственной деятельности полностью переносят свою стоимость на готовый продукт, принимают однократное участие в процессе производства, изменяя при этом натурально-вещественную форму, называются оборотными средствами – это их экономическая сущность.

Оборотные средства как экономическая категория шире, чем оборотные фонды. Оборотные средства складываются из оборотных фондов и фондов обращения.

Оборотные производственные фонды включают:

- 1) производственные запасы;
- 2) незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- 3) расходы будущих периодов.

Производственные запасы – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, незаконченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов – это неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

Фонды обращения состоят из следующих элементов: готовая продукция на складах; отгруженная продукция; денежные средства; средства в расчетах с потребителями продукции.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. В воспроизводственной структуре соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения составляет в среднем.

1. В структуре производственных запасов в среднем по промышленности основное место (около 1/4) занимают сырье и основные материалы, значительно ниже (около 3 %) доли запасных частей и тары. Сами производственные запасы имеют более высокий удельный вес в топливных и материалоемких отраслях. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности организации, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.

Оборотные средства представляют собой более подвижную часть активов. В каждом кругообороте оборотные средства проходят три стадии: денежную, производственную и товарную [18, с.214].

На первой стадии денежные средства организаций используются для приобретения сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и так далее, необходимых для осуществления своей производственной деятельности. На второй стадии производственные запасы превращаются в незавершенное

производство и готовую продукцию. На третьей стадии происходит процесс реализации продукции (рисунок 1).



Рисунок 1 – Кругооборот оборотных средств

Под структурой оборотных средств понимается соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности. Структура оборотных средств зависит от многих факторов, в том числе от специфики организации, характера продукции, условий снабжения и сбыта и многое другое.

Оборотные средства по составу подразделяются на две составляющие: оборотные производственные фонды и фонды обращения. Объединение оборотных фондов и фондов обращения в единую систему оборотных средств вытекает из непрерывности авансированной стоимости по трем названным стадиям их кругооборота [20, с.87].

В состав оборотных производственных фондов входят:

- 1) производственные запасы: сырье, материалы, комплектующие изделия, топливо, тара, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент и хозяйственный инвентарь;
- 2) незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления: детали, узлы и изделия, не прошедшие всех стадий обработки, сборки и испытаний, укомплектования и приемки, а также предметы труда, изготовление которых полностью закончено в одном цехе и подлежит дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия;
- 3) расходы будущих периодов: затраты на подготовку и освоение новых видов продукции, производимые в данный период, но подлежащие погашению в будущем.

Производственные запасы и продукция на складе объединяются в нормированные оборотные средства. Процентное соотношение оборотных средств в каждой компании разное.

Все элементы оборотных фондов, за исключением малоценных инструментов и инвентаря, незавершенного производства и полуфабрикатов собственного изготовления, относятся к материально-энергетическим ресурсам.

Во вторую часть оборотных средств входят фонды обращения. К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции: готовая продукция на складе, товары, отгруженные заказчиком, но еще не оплаченные ими, средства в расчетах, денежные средства в кассе организации на счетах в банках [20, с.89].

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств, выраженное в процентах, называется структурой оборотных средств. Различия в структурах оборотных средств организации обуславливаются многими факторами, в частности особенностями организации производственного процесса, условиями снабжения и сбыта, местонахождением поставщиков и потребителей, экономией материальных ресурсов. Для этого необходимо обеспечить строгое соблюдение правил хранения и перевозки продукции, рационально подготовить топливо, сырье, материалы к дальнейшей переработке в процессе производства, усилить внимание трудовых коллективов к вопросам качества работы и выпускаемых изделий, структурой затрат. Наибольшую часть оборотных средств промышленных предприятий составляют товарно-материальные ценности, их удельный вес составляет около 75–87 % [42, с.69].

Структура оборотных средств характеризуется удельным весом отдельных элементов оборотных средств в общей совокупности и выражается в процентах [51, с.150].

Структура оборотных фондов организации представлена на рисунке 2.

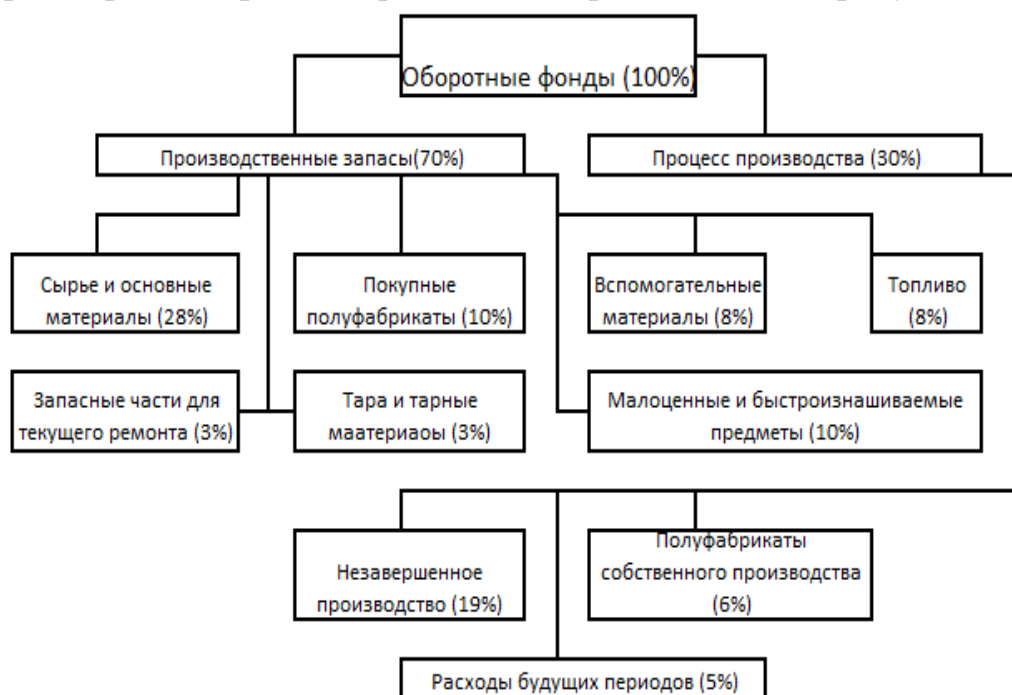


Рисунок 2 – Структура оборотных фондов организации

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные.

1. Собственные оборотные средства – это средства, постоянно находящиеся в распоряжении организации и формируемые за счет собственных ресурсов (прибыль и так далее). В процессе движения собственные оборотные средства могут замещаться средствами, являющимися по сути частью собственных, например авансированными на оплату труда, но временно свободными (в связи с единовременностью выплаты по заработной плате) и другими. Эти средства называются приравненными к собственным или устойчивыми пассивами.

2. Заемные оборотные средства – кредиты банка, кредиторская задолженность и прочие пассивы [40, с.151].

Эффективное использование оборотных фондов и фондов обращения способствует снижению материалоемкости продукции, ее себестоимости, ускорению оборачиваемости оборотных средств. Эффективное использование оборотных средств организации характеризуется показателями их оборачиваемости: коэффициентом оборачиваемости, продолжительностью одного оборота в днях, коэффициентом загрузки [40, с.164].

Оборотные средства организации должны обеспечивать непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, обеспечивать своевременность и полноту расчетов, повышать эффективность использования оборотных средств.

Источники финансирования оборотных средств организации делятся на собственные, заемные и привлеченные.

Собственные средства играют главную роль в организации кругооборота фондов, так как организации, работающие на основе коммерческого расчета, обязаны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью с тем, чтобы вести свой бизнес рентабельно и нести ответственность за принимаемые решения.

Формирование оборотных средств происходит в момент организации компании, когда создается его уставный фонд [22, с.115]. Источником формирования в этом случае служат инвестиционные средства учредителей. В процессе работы источником пополнения оборотных средств является полученная прибыль, а также приравненные к собственным средствам так называемые устойчивые пассивы. Это средства, которые не принадлежат компании, но постоянно находятся в обороте. Данные средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. Это минимальная переходящая из месяца в месяц задолженность по оплате труда сотрудникам организации; резервы на покрытие предстоящих расходов; минимальная задолженность, переходящая перед бюджетом и внебюджетными фондами; средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, услуги); средства покупателей по залогам за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления и многое другое.

Для сокращения общей потребности хозяйства в оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств.

Заемные средства представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах [9, с.19]. Основными направлениями привлечения кредитов для формирования оборотных средств являются:

- 1) кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства;
- 2) временное восполнение недостатка собственных оборотных средств;
- 3) осуществление расчетов и опосредование платежного оборота.

Существуют различные формы кредиторской задолженности организации: по товарам, работам и услугам, по выданным векселям, по полученным авансам, по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами; по оплате труда; с дочерними предприятиями; с другими кредиторами и другие краткосрочные финансовые обязательства [22, с.120]. Тем не менее, если кредиторская задолженность возникает как результат нарушения расчетно-платежной дисциплины, то это характеризует организацию не с лучшей стороны.

Для оценки эффективности использования заемных средств используется модель «финансового рычага». Эффект финансового рычага – это возможное приращение к рентабельности собственных средств, благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего. Использование заемных средств только тогда будет давать дополнительную выгоду в виде увеличения рентабельности собственных средств, а значит, и в росте собственного оборотного капитала, когда экономическая рентабельность всей суммы вложенных средств будет выше средней расчетной ставки процента. Кредит – важнейший источник формирования оборотных средств в торговле. Он способствует расширению товарооборота, нормализации товарных запасов, выявлению внутрихозяйственных резервов, снижению издержек обращения и увеличению доходов, позволяет восполнить дефицит недостающих финансовых средств в процессе текущей деятельности предприятия [16, с.49]. Таким образом, при помощи кредита размер оборотных средств приводится в соответствие с потребностью в них.

Потребность в банковском кредите у организаций зависит от порядка формирования оборотных средств, ритмичности поступления и реализации товаров. Решая вопрос о привлечении средств, финансовому специалисту следует учитывать, с чем связана основная масса постоянных расходов организации и какова ситуация с процентными выплатами. В противном случае существует риск серьезно подорвать финансовую устойчивость и прибыльность бизнеса [33, с.128].

Помимо банковского кредита широко используется и коммерческий кредит, то есть кредит, предоставляемый одним функционирующим предпринимателем другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Особенностью коммерческого кредита является то, что ссудный капитал здесь слит с промышленным. Цель коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров и получение прибыли. Размеры такого кредита ограничены величиной резервных кредитов промышленных и торговых капиталов.

Коммерческий кредит имеет ограниченные возможности, поскольку его можно получить не у каждого кредитодателя, а лишь у того, кто производит сам товар. Он ограничен по размерам (временным свободным капиталом), имеет краткосрочный характер.

Привлеченными источниками организации являются ценные бумаги, ресурсы вышестоящих организаций, ассигнования из бюджета.

Следует также выделить прочие источники формирования оборотных средств, к которым относятся средства предприятия, временно не используемые по целевому назначению (фонды, резервы и так далее) [45, с.131]. Недостатком собственных средств как источника формирования оборотного капитала является ограниченность объемов привлечения средств.

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния организации.

Так же в обороте организаций постоянно находятся средства, которые приравнены к собственным, так называемые устойчивые пассивы – то есть средства, которые не принадлежат организации, но постоянно находятся в ее обороте [48, с.183].

Устойчивые пассивы являются источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста, то есть разницы между их величиной на конец и начало периода. Данный источник является по существу планируемой кредиторской задолженностью.

Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка, они не принадлежат организации и организациям, но поскольку наличие таких средств (пассивов) носит устойчивый характер, они приравниваются к собственным. К ним относятся: минимальная, переходящая из месяца в месяц, задолженность по оплате труда работникам предприятия, резервы на покрытие предстоящих расходов, минимальная, переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, работы, услуги), средства покупателей по залогу за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления, задолженность по некоторым видам налогов и многое другое [48, с.187].

Расчет устойчивых пассивов производится следующим образом:

1. Минимальная задолженность рабочим и служащим по заработной плате рассчитывается на основе однодневного фонда заработной платы в IV квартале планируемого года, умноженного на количество дней неснижающейся задолженности.

2. Устойчивый пассив по задолженности органами социального страхования исчисляется на основе рассчитанной задолженности по заработной плате и размера страхового тарифа.

В сезонных отраслях минимальная задолженность по заработной плате и социальному страхованию рассчитывается, исходя из данных квартала с наименьшим объемом производства.

3. Величина резерва предстоящих платежей рассчитывается на основании данных о средствах, начисленных на оплату отпусков рабочим и служащим. В расчет принимается постоянный неснижающийся остаток таких средств, который образовался в течение года. Величина его исчисляется по отчетным данным года, предшествующего планируемому, но с учетом изменений фонда заработной платы на планируемый год [41, с.201].

Нежелательными источниками формирования оборотных являются: рост кредиторской задолженности, средства амортизационного фонда и специальных фондов, используемые не по назначению, просроченные ссуды банка.

1.2 Методика анализа оборотных средств организации.

Методика анализа оборотных средств организации представляет собой совокупность приемов, способов, подходов для изучения состояния и использования оборотных средств в динамике.

Основной целью анализа оборотных средств является выявление и устранение недостатков управления оборотными средствами и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности их использования.

Современные экономисты предлагают различные методики анализа оборотных средств для целей управления. Основным источником данных для анализа оборотных средств предприятия – отчетный бухгалтерский баланс и другие отчетные формы, которые детализируют содержание его отдельных статей и позволяют исследовать факторы, повлиявшие на финансовые показатели [18, с.167].

Анализ необходимо начинать с изучения состава и структуры оборотных средств организации, используя при этом данные второго раздела бухгалтерского баланса «Оборотные активы», который объединяет разные статьи, включающие оборотные средства (текущие активы).

В составе оборотных активов различают:

- 1) запасы (в том числе сырье, материалы, готовая продукция, товары отгруженные так далее);
- 2) НДС по приобретенным ценностям;
- 3) дебиторская краткосрочная и долгосрочная задолженность;
- 4) краткосрочные финансовые вложения;
- 5) денежные средства (в том числе касса, расчетный счет, валютный счет и т. д.);
- 6) прочие оборотные активы [18, с.168].

В различных хозяйствующих субъектах состав и структура оборотных средств неодинаковы, поскольку зависят от формы собственности, специфики организации производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового состояния и других факторов.

Состояние, состав и структура производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции являются важным индикатором коммерческой деятельности предприятия.

Стабильная структура оборотных средств организации свидетельствует о стабильном отлаженном процессе производства и реализации продукции.

Значительные ее изменения говорят о нестабильной работе организации. Определение структуры и выявление тенденций изменения элементов оборотных средств дают возможность прогнозировать параметры развития организации.

На втором этапе анализа необходимо сгруппировать все оборотные активы по категориям риска. Классификация оборотных средств на труднореализуемые и легко реализуемые не может быть постоянной, а меняется с изменением конкретных экономических условий. Например, в условиях нестабильности снабжения и продолжающегося обесценения рубля организации могут оказаться заинтересованными вложить денежные средства в производственные запасы и другие виды товарно-материальных ценностей, рыночные цены на которые стабильно растут, что дает основание причислить активы указанной группы к легко реализуемым [18, с.171].

Существуют серьезные негативные последствия значительного объема труднореализуемых активов на балансе организации. Этот так называемый мертвый капитал замедляет оборачиваемость средств в организации и, соответственно, снижает эффективность ее деятельности. Зачастую падение значений показателей рентабельности во многом определяется наличием и ростом доли труднореализуемых активов. Наконец, труднореализуемые активы, отражаемые в составе отдельных элементов оборотных средств, искажают подлинную картину ликвидности организации, вводя в заблуждение его руководство и деловых партнеров [10, с.27].

Основными задачами экономического анализа оборотных средств организации являются:

- 1) определение объема оборотных средств, необходимых для обеспечения непрерывности финансово-хозяйственной деятельности организации;
- 2) проверка соответствия запасов материальных ценностей установленным нормативам и выявление в составе производственных запасов излишних и ненужных материалов организации;
- 3) сохранность оборотных средств, то есть выявление и сведение к минимуму потерь оборотных средств;
- 4) использование оборотных средств по целевому назначению;
- 5) определение влияния организации материально-технического снабжения и полноты использования материальных ресурсов на важнейшие показатели работы организации (объем выпуска продукции, себестоимость, производительность труда и так далее);
- 6) эффективность использования оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости и условного высвобождения из оборота;
- 7) обеспечение оптимальной потребности в материальных ресурсах;
- 8) выявление резервов повышения эффективности использования оборотных средств (рисунок 3) [44, с.164].



Рисунок 3 – Система экономического анализа оборотных средств

1. Анализ материально-технического снабжения. При высоком уровне текущих финансовых потребностей проводится поиск резервов их снижения. Например, проанализировать состояние товарно-материальных запасов – выяснить, ведется ли нормирование запасов на предприятии, сравнить нормативные (утвержденные или рассчитанные самостоятельно) запасы с фактическими. В случае выявления существенных излишков запасов возможна реализация мероприятий по продаже излишков или оптимизации системы закупки текущих запасов.

Для предприятий с высоким уровнем запасов необходимо тщательно проанализировать работу служб материально-технического снабжения. Для этого анализируется организация системы материально-технического снабжения, динамику затрат на содержание этой службы и организацию хранения материально-технических запасов, анализируется степень выполнения плана по материально-техническому снабжению, анализ состояния запасов и соответствие их нормативам, материалоемкость продукции и соответствие фактического расхода материала установленным нормам. В результате необходимо выявить резервы повышения эффективности работы системы материально-технического снабжения и снижения себестоимости продукции или услуг.

В случае существенной дебиторской задолженности в структуре оборотных средств организации проводится анализ дебиторской задолженности, который предполагает оценку и классификацию покупателей в зависимости от вида и объема закупок, их платежеспособности, истории кредитных отношений с анализируемой организацией, оценку реального состояния дебиторской задолженности и оценку организации контроля за дебиторами.

Анализ показателей ликвидности в обязательном порядке проводится для организаций, находящихся в кризисном или предкризисном состоянии. Желательно также рассчитать показатели утраты или восстановления платежеспособности и учитывать полученные результаты при определении источников финансирования мероприятий в проектной части дипломного проекта.

Источниками информации для анализа являются формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов и о затратах на производство; оперативные данные отдела материально-технического снабжения; сведения аналитического бухгалтерского учета о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов; договора на поставку сырья и материалов.

2. Анализ дебиторской задолженности. Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используется следующая группа показателей.

Оборачиваемость дебиторской задолженности

$$K_{дз} = \frac{V_p}{O_{ср. дз}},$$

где $K_{дз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$O_{ср. дз.}$ – средний остаток дебиторской задолженности за отчетный период.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств организации имеет важное значение, в первую очередь, для улучшения финансового состояния компании, а в конечном итоге для достижения максимальной прибыли.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, характеризующий отношение выручки от продаж к средней величине дебиторской задолженности, показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности (погашения)

$$B_{дз.} = \frac{T}{K_{об.дз.}} = \frac{T \times ДЗ_{ср.}}{\text{Выручка от продаж}}$$

Чем больше период оборачиваемости дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения.

3. Анализ обеспеченности оборотными средствами:

В практике учета и анализа оборотные средства группируются по следующим признакам:

- 1) по функциональной роли в процессе производства: оборотные производственные фонды и фонды обращения;
- 2) по материально-вещественному: производственные запасы, затраты на незаконченную продукцию, готовая продукция и товары, денежные средства, расчеты, прочие активы.

Система формирования оборотных средств влияет на скорость их оборота и эффективность их использования. С одной стороны, избыток оборотных средств означает, что часть средств организации бездействует и не приносит дохода. С другой стороны, недостаток оборотных средств тормозит ход производственного процесса.

В процессе анализа рассматривается динамика собственных оборотных средств определяется абсолютными и относительными отклонениями от плана и фактических данных прошлых лет. В ходе анализа дается оценка факторов, влияющих на уровень собственных оборотных средств. В качестве факторов выступают структурные элементы, формирующие третий и первый разделы баланса.

Для определения доли участия собственных средств в формировании оборотных активов организации рассчитывают коэффициент обеспеченности запасами собственных оборотных средств

$$K_{o.з.} = СОС / З,$$

где СОС – собственные оборотные средства;

З – запасы.

Нормативные значения 0,6–0,8.

В ходе анализа оценивается потребность организации в оборотных средствах, которые затем сравниваются с величиной имеющихся финансовых источников.

4. Анализ эффективности использования оборотных средств.

Совокупность исследуемых в процессе анализа состояния и эффективности использования оборотных средств дает комплексную характеристику состояния и эффективности их использования.

Оборачиваемость средств оказывает большое влияние на финансовые результаты организации и ее финансовое состояние.

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год) и определяется по формуле

$$K_{об} = \frac{V_p}{O_{ср}},$$

где V_p – объем реализации продукции за отчетный период;

$O_{ср}$ – средний остаток оборотных средств за отчетный период.

Продолжительность одного оборота в днях (D) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции и определяется по формуле

$$D = \frac{T}{K_{об}}, \text{ или } D = \frac{T \times O_{ср}}{V_p},$$

где T – число дней в отчетном периоде.

Важным показателем эффективного использования оборотных средств является также коэффициент загрузки средств в обороте. Он характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации продукции. Иными словами, он представляет собой оборотную фондоемкость, то есть затраты оборотных средств для получения 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг). Коэффициент загрузки средств в обороте определяется по следующей формуле

$$K_з = \frac{O_{ср}}{V_p} \cdot 100,$$

где $K_з$ – коэффициент загрузки средств в обороте, коп.;

100 – перевод рублей в копейки.

Коэффициент загрузки средств в обороте ($K_з$) – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств ($K_{об}$). Чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства в организации, улучшается ее финансовое положение [47, с.246].

В связи с тем, что оборотные средства складываются из оборотных фондов и фондов обращения, то и коэффициенты оборачиваемости для них можно определить следующим образом

$$K_{\text{оф}} = \frac{V_p}{O_{\text{ср оф}}},$$

где $K_{\text{оф}}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных фондов;

$O_{\text{ср. оф.}}$ – оборотных фондов за отчетный период;

$$K_{\text{фо}} = \frac{V_p}{O_{\text{ср фо}}},$$

где $K_{\text{фо}}$ – коэффициент оборачиваемости фондов обращения;

$O_{\text{ср фо}}$ – средний остаток фондов обращения за отчетный период.

Оборотные фонды складываются из производственных запасов, незавершенного производства, дебиторской задолженности и расходов будущих периодов. Поэтому для более детального анализа можно определить коэффициент оборачиваемости для каждого элемента оборотных фондов. Такой методический подход правомерен и для элементов фондов обращения. Например, коэффициент оборачиваемости производственных запасов может быть определен из выражения

$$K_{\text{пз}} = \frac{V_p}{O_{\text{ср пз}}},$$

где $K_{\text{пз}}$ – коэффициент оборачиваемости производственных запасов;

$O_{\text{ср пз}}$ – средний остаток производственных запасов за отчетный период.

Период инкассации долга ($T_{\text{инк.}}$) рассчитывается исходя из ожидаемой выручки от реализации с отсрочкой платежа за анализируемый период

$$T_{\text{инк.}} = \frac{T \times ДЗ_{\text{ср.}}}{\text{Выручка от продаж с отсрочкой платежа}}$$

5. Поиск резервов повышения эффективности использования оборотных средств. На каждом предприятии имеются резервы экономии материальных ресурсов. Под резервами следует понимать возникающие или возникшие, но еще не использованные (полностью или частично) возможности улучшения использования материальных ресурсов.

В зависимости от характера мероприятий основные направления реализации резервов экономии ресурсов в промышленности и на производстве подразделяются на производственно-технические и организационно-экономические.

К производственно-техническим направлениям относятся:

- 1) мероприятия, связанные с качественной подготовкой сырья к его производственному потреблению;
- 2) совершенствованием конструкции машин, оборудования и изделий;
- 3) применением более экономичных видов сырья, топлива;
- 4) внедрением новой техники и прогрессивной технологии.

К основным организационно-экономическим направлениям экономии материальных ресурсов относятся:

- 1) комплексы мероприятий, связанных с повышением научного уровня нормирования и планирования материалоемкости промышленной продукции;

- 2) разработкой и внедрением технически обоснованных норм и нормативов расхода материальных ресурсов;
- 3) комплексы мероприятий, связанных с установлением прогрессивных пропорций, заключающихся в ускоренном развитии производства новых, более эффективных видов сырья и материалов.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях и достигается различными путями.

Расчет периода оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений выглядит следующим образом

$$V_{дс} = \frac{T}{K_{об.дс.}} = \frac{T \cdot ДС_{ср}}{\text{Выручка от продаж}},$$

$$V_{кфв} = \frac{T}{K_{об.кфв.}} = \frac{T \cdot КФВ_{ср}}{\text{Выручка от продаж}}.$$

Основным правилом анализа оборотных средств организации является соблюдение пропорции: соотношение долей оборотных активов и внеоборотных активов должно быть больше соотношения долей заемных и собственных средств.

Основой для ускорения оборачиваемости оборотных средств являются величина объема производства продукции и быстрота ее реализации. Между объемом реализации и оборачиваемостью оборотных средств имеется прямая и обратная зависимости.

Главное направление экономии материальных ресурсов на каждом конкретном предприятии – увеличение выхода конечной продукции из одного и того же количества сырья и материалов на рабочих местах – зависит от технического оснащения производства, уровня мастерства работников, уровня организации материально-технического обеспечения, количества норм расхода и запасов материальных ресурсов, обоснованности их уровня. Немалое значение имеет сокращение потерь в производственном процессе, за счет которого можно достичь 15–20 % всей экономии материальных ресурсов.

В процессе анализа особо следует остановиться на эффективности использования оборотных средств, так как рациональное использование оборотных средств влияет на основные показатели хозяйственной деятельности промышленного предприятия: на рост объема производства, снижение себестоимости продукции, повышение рентабельности предприятия.

Анализ эффективности использования оборотных средств должен помочь выявить дополнительные резервы и способствовать улучшению основных экономических показателей работы предприятия [15, с.21].

Выводы по разделу 1

Оборотные средства организации – это денежные средства, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения. Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по четырем

признакам: сферам оборота; элементам; охвату нормированием; источникам финансирования. Структура оборотных средств – соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные оборотные средства. Правильное соотношение между источниками формирования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния организации.

Управление оборотными средствами предприятия связано с конкретными особенностями формирования его операционного цикла. Эффективное использование оборотных средств предприятия характеризуется показателями их оборачиваемости: коэффициентом оборачиваемости, продолжительностью одного оборота в днях, коэффициентом загрузки.

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Оборотные средства в каждый момент всегда одновременно находятся на всех трех стадиях кругооборота и выступают в виде денежных средств, материалов, незавершенного производства, готовых изделий.

Методика анализа оборотных средств организации представляет собой совокупность приемов, способов, подходов для изучения состояния и использования оборотных средств в динамике.

Методика анализа оборотных средств включает в себя следующие этапы:

- 1) анализ объема, состава, структуры и динамики оборотных активов и пассивов;
- 2) расчет и анализ общих и частных показателей оборачиваемости, динамика дебиторской задолженности;
- 3) изучение эффективности использования оборотных активов;
- 4) анализ абсолютных и относительных показателей оценки ликвидности и платежеспособности, деловой активности.

Основной источник данных для анализа оборотных средств предприятия – бухгалтерский баланс и другие отчетные формы. Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ООО «ВИОЛА».

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Виола».

Общество с ограниченной ответственностью «Виола» – одно из старейших промышленных предприятий России является уникальным предприятием с богатейшей историей и современными методами менеджмента. Сокращенное название: ООО «Виола». Местонахождение Общества: 127254, город Москва, Огородный проезд, дом 5, строение 7. Учредительными документами Общества является Устав. Срок деятельности Общества не ограничен.

ООО «Виола» выбрало своей сферой деятельности производственный бизнес. Основными видами деятельности предприятия являются: оптовая торговля сахаром (код ОКВЭД 46.36.1).

В ООО «Виола» структура организационного управления имеет линейно-функциональный вид (Приложение А).

К достоинствам организационной структуры управления ООО «Виола» относятся:

- 1) четкое разделение труда (квалифицированные специалисты в каждой области);
- 2) высокая иерархия управления;
- 3) наличие стандартов и правил деятельности;
- 4) осуществление найма на работу в соответствии с квалификационными требованиями.

В данной линейно-функциональной организационной структуре есть недостатки.

1. Развитие скорее «узких» специалистов – технарей, нежели управляющих (менеджеров). Для ООО «Виола» характерно, чтобы во всех руководящих должностях работали высококлассные и опытные технические специалисты.

2. Ответственность за финансовые результаты предприятия в целом несет исключительно руководитель предприятия, а критерием оценки деятельности руководителей большинства структурных подразделений является физический объем произведенной продукции, для непромышленных – решение инженерно-технических задач и так далее.

3. Структура «сопротивляется» расширению диверсификации деятельности;

4. Руководители подразделений ориентированы на текущую работу.

Генеральному директору подчинены: помощник директора, главный инженер, директор по управлению качеством, директор по транспорту, директор по производству, директор по безопасности, директор по экономике и финансам, отдел кадров, начальник отдела организации и оплаты труда, начальник юридического отдела. Помощник директора контролирует работу всех подразделений, своевременность представления отчетности о результатах экономической отчетности, о результате производственной деятельности в установленном порядке и сроки на рассмотрение генеральному директору.

Главный бухгалтер и бухгалтеры формируются информация о бизнес-процессах и финансовых результатах деятельности организации, обеспечивается

контроль за наличием и движением имущества, организуется учет имеющихся активов, денежных средств.

Начальники отделов осуществляют руководство закрепленными за ними подразделениями и сотрудниками работающих в этих подразделениях.

Ведущие специалисты отделов обязаны осуществлять исполнение решений руководителя, представлять отделение и организацию. Так же они имеют право представлять интересы организации во взаимоотношениях с другими организациями, обязаны подготавливать и оформлять договора, осуществлять прием звонков, составлять отчеты о проделанной работе. Обязаны выполнять должностную инструкцию, соблюдать нормы охраны труда и техники безопасности, бережно относиться к имуществу работодателя, своевременно составлять установленную отчетность, выполнять установленные генеральным директором и руководителем отдела плановые задания по заключению договоров и сбор денежных средств с покупателей, а так же не разглашать коммерческую тайну.

Специалисты отделов занимаются непосредственно клиентами. Они обязаны выполнять должностную инструкцию, обязаны осуществлять исполнение решений руководителя, заключать договора. Они имеют право представлять интересы организации во взаимоотношениях с другими организациями.

Юрисконсульт производит юридическое обеспечение деятельности, связанное с выставлением претензий, представлением интересов в суде и арбитраже, разработкой внутренних нормативных документов компании и ряд других обязанностей.

ООО «Виола» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, круглую печать, содержащую полное фирменное наименование. Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный знак и другие средства индивидуализации.

Учет в компании осуществляется согласно положению об учетной политике ООО «Виола» Система бухгалтерского учета организации базируется на общепринятых в мировой практике принципах: сплошное документирование, инвентаризация, обобщение информации на счетах, двойная запись, составление баланса и отчетности.

Наличие возможности влиять на рынок, большой опыт работы в торговой области, взаимовыгодные партнерские отношения с крупнейшими российскими финансовыми институтами дают предприятию ООО «Виола» замечательную возможность занять прочное лидирующее положение на рынке и динамично развиваться в дальнейшем. SWOT-анализ предприятия «Виола» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа ООО «Виола»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Одна из крупнейших компаний в России по оптовой торговле сахаром. Хорошо развитая разветвленная сеть, охватывающая всю территорию страны. Хорошая репутация у покупателей.</p>	<p>Нехватка сотрудников. Недостаток требуемых навыков и профессионализма. Низкая заинтересованность сотрудников в развитии компании.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Расширение предоставляемых услуг. Рост спроса на качественные продукты в ближайшем будущем. Развитие агентской сети.</p>	<p>Экономическая и политическая нестабильность в стране. Нестабильное финансовое положение клиентов (физических и юридических лиц) Допуск на российский рынок иностранных компаний. Возрастающее конкурентное давление.</p>

Данный анализ показал, что ООО «Виола» имеет гораздо больше сильных сторон, нежели слабых. Стоит отметить, что организация имеет множество прекрасных возможностей успешного динамичного развития в будущем. Прочная занимаемая позиция на рынке, большой опыт в работе с клиентами, широкая известность компании ООО «Виола», а также надежность финансовых партнеров помогут противостоять угрозам со стороны сильных конкурентов-лидеров отрасли, иностранных конкурентов.

Права и обязанности в управлении предприятием четко распределены, и зафиксированы в должностных инструкциях и других документах, регулирующих данную сферу. Практики уменьшения управленческих издержек на предприятии нет. Жесткая иерархия позволяет организовать эффективное взаимодействие различных структурных подразделений по достижению целей развития предприятия. Состав управления ООО «Виола» количественно и качественно обеспечен кадрами, уровень образования, квалификация, стаж работы руководящих работников удовлетворяют требованиям работы предприятия. Тенденции к замещению руководящих работников с более высоким уровнем образования и квалификацией не требуется.

Основными поставщиками упаковочных материалов в ООО «Виола» являются: ООО «Аркада»; ООО «ВтормаКлининг» является генеральным поставщиком гофрокоробов; ПО «Гофра»; ПКФ «Нева», ООО «Vtorns-NF». Все поставщики имеют похожие характеристики: качество упаковки (соответствие сорту), приемлемая цена, стабильность поставок, удобная система расчета.

Рынками сбыта продукции эмитента являются более 40 регионов России, а также Казахстан, Туркменистан, Армения, Украина, Белоруссия, Азербайджан, Узбекистан.

Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Виола» за 2015–2017 годы представлены в таблице 2. Анализ проведен с

использованием данных представленных в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах (Приложение Б, В).

Таблица 2 – Финансово-экономические показатели деятельности
ООО «Виола»

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)			Темп роста (%)		
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2017 к 2015 г.	2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2017 к 2015 г.
Выручка от продаж	69 547	75 895	91 477	6348	15 582	21 930	109,13	120,53	131,53
Себестоимость продукции	53 265	52 114	60 441	-1151	8327	7176	97,84	115,98	113,47
Валовая прибыль	16 282	23 781	31 036	7499	7255	14 754	146,00	130,51	190,61
Прибыль от продаж	16 278	23 772	31 016	7494	7244	14 738	146,04	130,47	190,54
Прибыль до налогообложения	122	236	2185	114	1949	2063	193,44	925,85	1790,98
Чистая прибыль	97	188	1067	91	879	970	193,81	567,55	1100
Чистая норма прибыли (коп. на 1 руб. выручки от продаж)	0,14	0,25	1,17	0,11	0,92	1,03	178,57	468	835,71
Среднесписочная численность работников, чел.	86	89	95	3,00	6,00	9,00	103,49	106,74	110,47
Годовой фонд оплаты труда	18 755	19 761	18 111	1006	-1650	-644	105,36	91,65	96,57
Среднемесячная заработная плата	18,17	18,50	15,89	0,33	-2,61	-2,28	101,81	85,89	87,45
Производительность труда	38,64	41,68	49,34	3,04	7,66	10,7	107,87	118,38	127,69
Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп.	76,59	68,67	66,07	-7,92	-2,6	-10,52	89,66	96,21	86,26
Среднегодовая стоимость основных средств	1715	2932	3856	1217	924	2141	170,96	131,51	224,84
Фондоотдача	40,55	25,89	23,72	-14,66	-2,17	-16,83	63,85	91,62	58,49
Фондоёмкость	0,02	0,04	0,04	0,02	0,00	0,02	200	100	200
Фондовооруженность	19,94	32,94	40,59	13	7,65	20,65	165,19	123,22	203,56

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

По итогам таблицы 2 можно сделать следующие выводы.

Величина выручки от продажи в 2016 году выросла на 6348 тыс. руб. по отношению к 2015 году и составила 75 895 тыс. руб. А в 2017 г. выручка от продаж выросла на 15 582 тыс. руб. по отношению к 2016 году и составила 91 477 тыс. рублей. Это характеризуется положительно, поскольку в дальнейшем может привести к росту прибыли от продаж и чистой прибыли (рисунок 4).

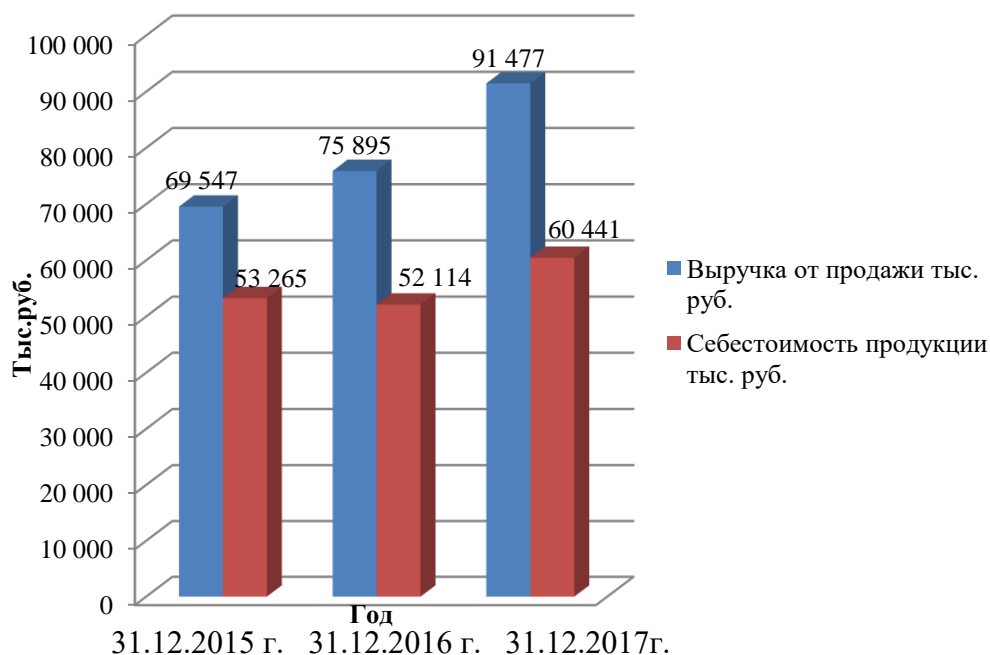


Рисунок 4 – Динамика выручки и себестоимости за 2015–2017 годы ООО «Виола»

В себестоимости реализованной продукции произошли также изменения. В 2016 году по отношению с предыдущим годом себестоимость снизилась на 1151 тыс. руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 8327 тыс. руб., за счет роста объемов производства и реализации.

Валовая прибыль в динамике растет, в 2016 году данный показатель вырос на 7499 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом, а в 2017 году на 7255 тыс. руб. по отношению к 2016 году. Валовая прибыль увеличилась вследствие роста выручки от продаж.

Прибыль от продаж меняется согласно изменению уровня валовой прибыли. В 2016 году по отношению к 2015 году прибыль выросла на 7494 тыс. руб. В 2017 году предприятие имеет прибыль от продаж в размере 31 016 тыс. руб. В сравнении с 2016 годом видно что данный показатель увеличился на 7244 тыс. руб. В первую очередь это связано с ростом выручки от продаж на 15 582 тыс. руб. в 2017 году и на 6348 тыс. руб. в 2016 году. Также на рост прибыли от продаж, повлияла низкая доля коммерческих расходов в 2017 году – 20 тыс. руб. и в 2016 году – 9 тыс. руб. (рисунок 5).

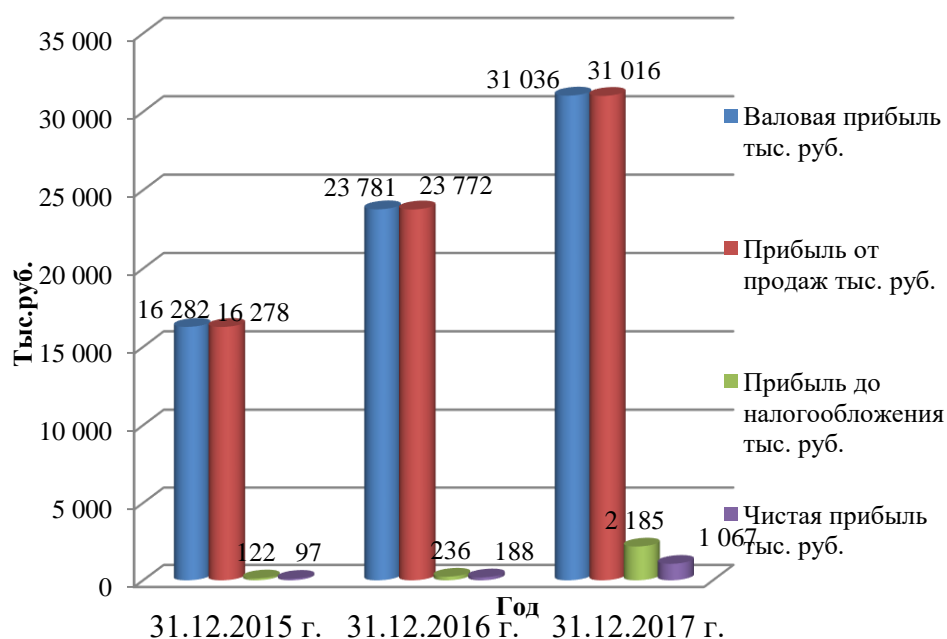


Рисунок 5 – Динамика прибыли за 2015–2017 годы ООО «Виола»

Ежегодный рост чистой прибыли по отношению к 2015 году свидетельствует о том, что рост доходов от основной деятельности превышает рост расходов. В 2016 году чистая прибыль выросла на 91 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом, в 2017 году она выросла на 879 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом. Величина чистой прибыли на 1 рубль продаж по итогам 2017 года составляет 1,17 тыс. руб.

Годовой фонд оплаты труда по итогам 2017 года снизился на 1650 тыс. руб., по отношению к 2016 году и составил 11 811 тыс. руб., что связано со снижением оплаты труда. В 2016 году годовой фонд оплаты труда вырос на 1007 тыс. руб. Снижается среднемесячная заработная плата на одного работника и в 2017 г. она снизилась на 7,23 тыс. руб. относительно 2016 г., но в 2016 г. увеличилась на 0,42 тыс. рублей относительно 2015 г.

Производительность труда в 2016 г. выросла на 3,04 тыс. руб. или на 7 % относительно 2015 г., а в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 7,66 тыс. руб. или на 18 %. Численность персонала предприятия в 2017 г. увеличилась на 6,74 % относительно 2016 года, это связано со сменной кадров.

Коэффициент оборачиваемости основных фондов (фондоотдача) – это отношение выручки к среднегодовой стоимости основных фондов. Этот показатель позволяет определить эффективность инвестирования средств в основные фонды. В 2017 году он составляет 23,72 тыс. руб., снизился по отношению к 2016 году на 2,16 тыс. руб. Рост эффективности использования основных средств произошел из-за ростов объемов реализации, и выручки от продаж, величина основных средств также растет.

Значение фондоемкости показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции. Естественно, что чем меньше этот показатель, тем эффективнее используется оборудование предприятия. По итогам 2017 года данный показатель составляет 0,03 тыс. руб., уменьшился по

отношению к 2015 году на 0,01 тыс. руб. Снижение фондоемкости означает, что основные средства «работают» эффективно.

Показатель фондовооруженности отражает обеспеченность работников предприятия основными фондами. Как видно из таблицы 2 в динамике данный показатель растет, и по итогам 2017 года составляет 40,69 тыс. руб., показатель увеличился по отношению к 2016 году на 7,56 тыс. руб. Делать выводы об изменении этого показателя можно только в его привязке к значению производительности труда. Темпы роста производительности (118,39 %) ниже темпов роста фондовооруженности (123,21 %), что свидетельствует о нерациональном использовании ресурсов предприятия. Возможно, речь идет о многочисленности аппарата управления организации либо немотивированном росте пассивной части основных средств. Анализ этих показателей позволяет оценивать, насколько эффективен бизнес-процесс предприятия, и, что немаловажно, позволяет экономически обосновать целесообразность привлечения заемного капитала или других источников финансирования.

2.2 Анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Виола»

Анализ оценки эффективности использования оборотного капитала предприятия начинается с общей оценки динамики состава и структуры оборотных средств, изменения их на конец года по сравнению с началом года по данным бухгалтерского баланса. Для начала необходимо проанализировать и оценить динамику состава и структуры активов и пассивов предприятия, чтобы дать предварительную оценку его финансового состояния. В процессе анализа активов и пассивов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе и структуре и дать им оценку. Для этого необходимо составить таблицу 3.

Таблица 3 – Динамика состава активов ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Вид имущества	2015 г. (тыс.руб)	2016 г. (тыс.руб)	2017 г. (тыс.руб)	Абсолютное изменение (+,-)		Относительное изменение (%)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
Внеоборотные активы, всего	1715	2932	3856	1217	924	170,96	131,51
Основные средства	1715	2932	3856	1217	924	170,96	131,51
Оборотные активы, всего	17 548	19 104	26 442	1556	7338	108,87	138,41
Запасы	9711	10 226	13 541	515	3315	105,30	132,42
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	109	115	321	6	206	105,50	279,13
Дебиторская задолженность	7211	7654	10 956	443	3302	106,14	143,14
Финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 3

Вид имущества	2015 г. (тыс.руб)	2016 г. (тыс.руб)	2017 г. (тыс.руб)	Абсолютное изменение (+,-)		Относительное изменение (%)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
Денежные средства и денежные эквиваленты	517	1109	1624	592	515	214,51	146,44
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Итого	19 263	22 036	30 298	2773	8262	114,39	137,49

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

По итогам таблицы 3 видно, что величина имущества предприятия в 2017 году составляет 30 298 тыс. руб. Данный показатель вырос на 137,49 % (8262 тыс. руб.) по сравнению с 2016 годом. Рост по сравнению с 2015 г., в 2016 году данного показателя составляет 2773 тыс. руб. или 114,39 % (рисунок 6).

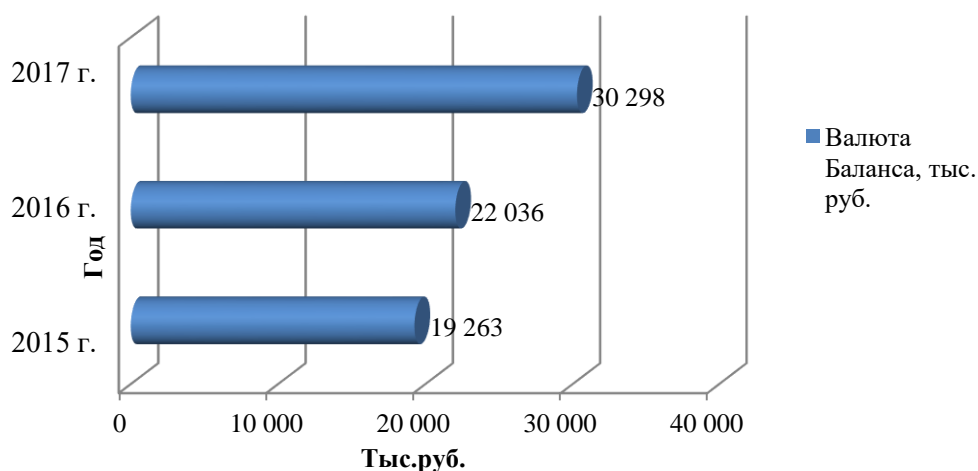


Рисунок 6 – Динамика имущества ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Величина внеоборотных активов за 2017 год выросла за счет увеличения основных средств предприятия на 924 тыс. руб. по сравнению с показателями за 2016 год. Величина основных средств по итогам 2017 года выросла на 924 тыс. руб. и составляет 3856 тыс. руб. В 2016 году данный показатель вырос на 1217 тыс. руб. по сравнению с показателями за 2015 год. Увеличения суммы основных средств связано с вводом в эксплуатацию основных фондов, с реконструкцией и модернизацией основных средств. Рост внеоборотных активов характеризуется положительно, поскольку свидетельствует о росте общего имущества предприятия.

Величина оборотных средств в 2017 году в общем выросла на 7338 тыс. руб. Величина запасов в динамике за три года растет. В 2016 году величина запасов по сравнению с 2015 годом выросла на 515 тыс. руб. и составила 10 226 тыс. руб. В 2017 году запасы по сравнению с 2016 годом выросли на 3315 тыс. руб. и составили 13 541 тыс. руб. Увеличения запасов свидетельствует о наращивании производственного потенциала.

Величина дебиторской задолженности в динамике три года растет. В 2016 году величина дебиторской задолженности по сравнению с 2015 годом выросла на 443 тыс. руб. и составила 7654 тыс. руб. В 2017 году дебиторская задолженность по сравнению с 2016 годом выросла на 3302 тыс. руб. и составила 10 956 тыс. руб. Увеличение дебиторской задолженности сигнализирует о недостаточном контроле за платежно-расчетной дисциплиной на предприятии (увеличения задолженности покупателей и заказчиков перед организацией в следствии того, что покупатели не выполняют договорные обязательства). Все это характеризуется отрицательно для организации, большая доля дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на деятельность предприятия. Неэффективная работа по уменьшению дебиторской задолженности, может в будущем привести к образованию просроченной задолженности.

Величина налога на добавленную стоимость в динамике за 2017 год растет. В 2016 году величина НДС по сравнению с 2015 годом выросла на 6 тыс. руб. и составила 115 тыс. руб. Однако, в 2017 году величина НДС по сравнению с 2016 годом выросла на 206 тыс. руб. и составила 321 тыс. руб. Увеличение стоимости НДС по приобретенным ценностям, связано с тем, что организация больше приобретает ценностей.

Финансовые вложения по итогам 2017 года отсутствуют. Величина денежных средств по итогам 2017 года выросла на 592 тыс. руб., что говорит об увеличении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

В структуре активов организации значительно превалирует дебиторская задолженность (ее доля не стабильна), денежные средства и денежные эквиваленты, запасы и основные средства (доля последних выросла на 131,51 % в 2017 году). Таким образом, существует необходимость более острого внимания к системе управления оборотными активами компании.

Имущество предприятия «Виола», объем, состав и структура которого отражены в активе бухгалтерского баланса, в зависимости от источников формирования подразделяют на собственные и заемные средства. Структура источников формирования имущества отражена в пассиве баланса. Поэтому далее необходимо рассмотреть состав и динамику пассивов предприятия.

Таблица 4 – Динамика состава пассивов ООО «Виола»

Вид имущества	2015 г. (тыс.руб)	2016 г. (тыс.руб)	2017 г. (тыс.руб)	Абсолютное изменение(+,-)		Относительное изменение (%)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
Капитал и резервы, всего	4011	4199	5269	188	1070	104,69	125,48
Уставный капитал	10	10	10	0	0	100,00	100,00
Добавочный капитал	1000	1000	1000	0	0	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль	3001	3189	4259	188	1070	106,26	133,55

Окончание таблицы 4

Вид имущества	2015 г. (тыс.руб)	2016 г. (тыс.руб)	2017 г. (тыс.руб)	Абсолютное изменение(+,-)		Относительное изменение (%)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
Долгосрочные обязательства, всего	425	703	1651	278	948	165,41	234,85
Долгосрочные заемные средства	425	703	1651	278	948	165,41	234,85
Краткосрочные обязательства	14 827	17 134	23 378	2307	6244	115,56	136,44
Краткосрочные заемные средства	1500	2000	2900	500	900	133,33	145,00
Кредиторская задолженность	13 327	15 134	20 478	1807	5344	113,56	135,31
Баланс	19 263	22 036	30 298	2773	8262	114,56	137,49

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

Как видно из данных таблицы 4, нераспределенная прибыль по итогам 2017 года выросла на 1070 тыс. руб. (133,55 %) и составляет 4259 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом данный показатель вырос на 188 тыс. руб. (106,26 %) и составлял 3189 тыс. руб. Как видно из анализа, предприятие всю чистую прибыль, оставшуюся в распоряжении направляет не на выплату дивидендов, а финансирует текущую деятельность. В структуре собственного капитала нераспределенная прибыль по итогам 2017 года составляет 80 %. Добавочный капитал по итогам трех лет остался неизменным и составляет 1000 тыс. руб. В структуре собственного капитала добавочный капитал занимает 19 % по итогам 2017 года. Динамика состава пассивов отражена на диаграмме рисунка 7.

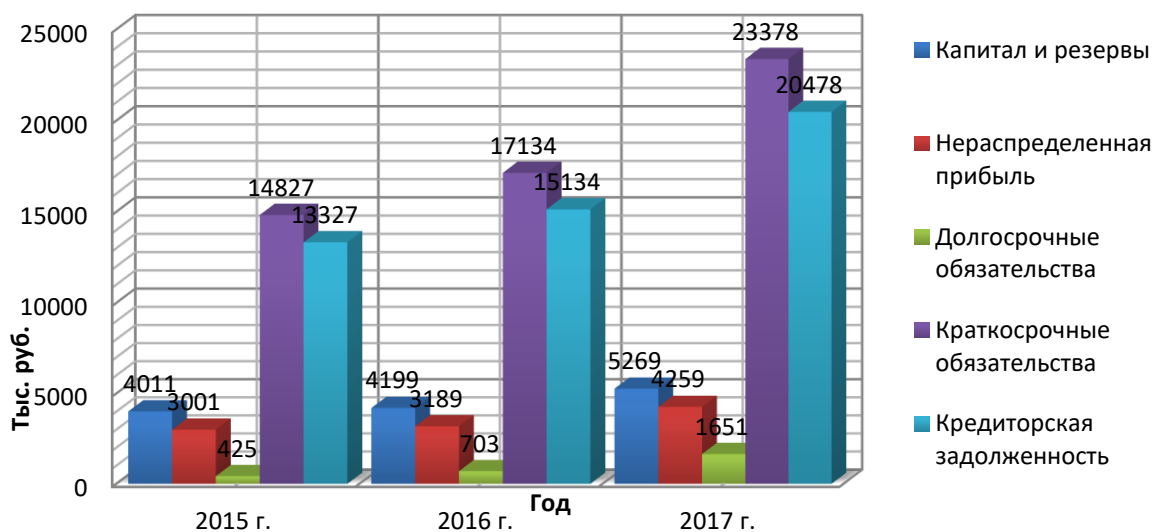


Рисунок 7 – Динамика состава пассивов ООО «Виола»

Как видно, в составе заемного капитала преобладают краткосрочные обязательства. По итогам 2017 года их величина составляет 23 378 тыс. руб., за счет увеличения кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам. Данный показатель за год вырос на 136,44 %. по сравнению с 2016 годом. Краткосрочные обязательства по итогам 2017 года в ООО «Виола» состоят из величины кредиторской задолженности и займов и кредитов. Кредиторская задолженность за 2017 год выросла на 135,31 % (5344 тыс. руб.), что характеризуется отрицательно. В 2016 году кредиторская задолженность составляла 15 134 тыс. руб. Превышение кредиторской задолженности более чем в 2 раза над дебиторской говорит о том, что предприятие находится в критическом финансовом положении. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств (займов и кредитов). Долгосрочные обязательства выросли на 948 тыс. руб. (234,85 %) за 2017 год и составили 1651 тыс. руб. Долгосрочные обязательства состоят только из величины займов и кредитов.

Соотношение собственного и заемного капитала – это отношение объема собственных средств организации к объему привлеченных средств. Это соотношение еще называют финансовым левэриджем (рычагом), который является важным показателем в оценке деятельности предприятия. Размер отношения характеризует степень риска, доходности, устойчивости предприятия.

При соотношении собственного и заемного капитала видно, что собственный капитал не превышает заемный. Это характеризуется отрицательно, поскольку свидетельствует о финансовой зависимости предприятия от внешних источников заимствования. Величина заемного капитала на 2017 год составляет 25 029 тыс. рублей. Доля заемного капитала в составе общего имущества составляет 82 %.

Как известно, актив баланса предприятия дает понимание об экономических ресурсах хозяйствующего субъекта, и таким образом, анализ активов позволяет оценить экономический потенциал предприятия по осуществлению будущих затрат. Сопоставление рассмотренных форм бухгалтерской отчетности позволило выявить динамику объема имущества, а также изменения структуры имущества. На основании данных представленных в бухгалтерском балансе была составлена аналитическая таблица анализа структуры активов ООО «Виола» (таблица 5).

Таблица 5 – Структура актива ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
Основные средства	8,90	13,31	12,73	4,40	-0,58
Запасы	50,41	46,41	44,69	-4,01	-1,71
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,57	0,52	1,06	-0,04	0,54
Дебиторская задолженность	37,43	34,73	36,16	-2,70	1,43

(%)

Окончание таблицы 5

(%)

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	2,68	5,03	5,36	2,35	0,33
Прочие оборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Баланс	100	100	100	0,00	0,00

Таким образом, видно, что по итогам 2017 года основные средства занимают 12,73 % активов, изменения в структуре за 2016 год составляют – 0,58 %. В структуре активов наибольший удельный вес занимают дебиторская задолженность 36,16 % и запасы – 44,69 %. Это характеризуется отрицательно для предприятия, поскольку большая доля дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на деятельность предприятия. Контроль над состоянием дебиторской задолженности на предприятии рекомендуется проводить посредством ежемесячных актов сверок, которые являются напоминанием дебитору о числящейся за ним задолженности. Неэффективная работа по уменьшению дебиторской задолженности, может в будущем привести к образованию просроченной задолженности (рисунок 8).

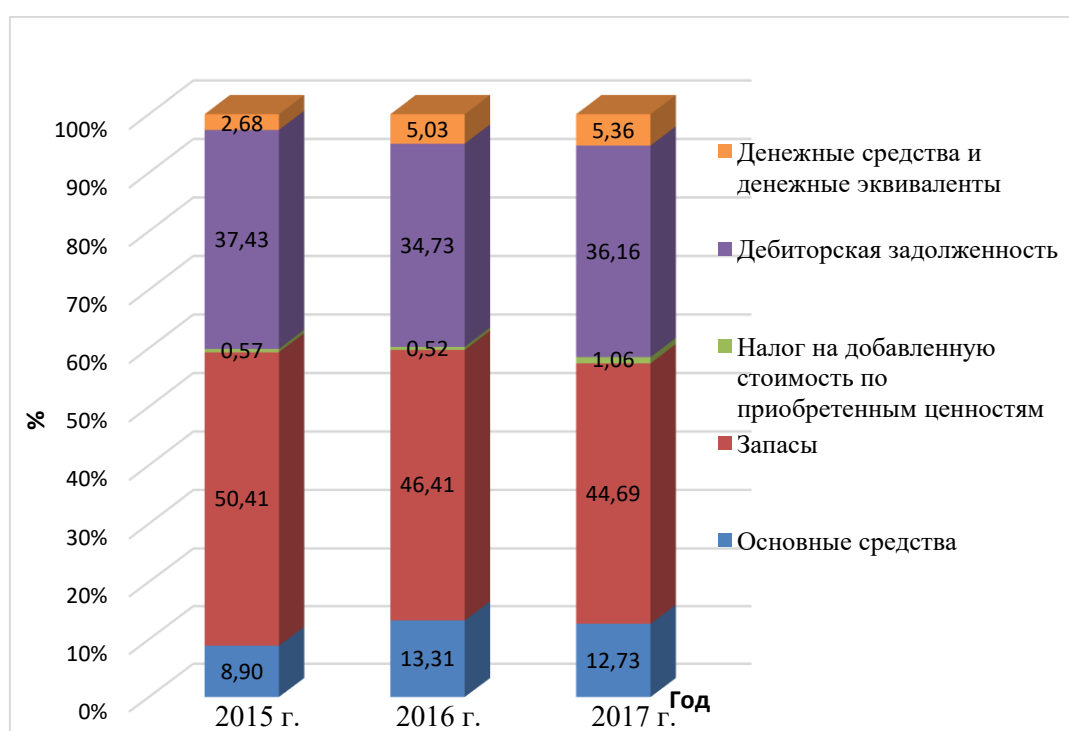


Рисунок 8 – Динамика структуры активов ООО «Виола»

В структуре активов НДС по итогам 2017 года составляют 1,06 % тогда как в 2016 году составляла 0,52 %. Денежные средства по итогам 2017 года составляют 5,36 % тогда как в 2016 году составляла 5,03 %. Далее необходимо

проанализировать структуру пассивов предприятия по итогам анализа представленного в таблице 6.

Таблица 6 – Динамика пассива ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
Уставный капитал	0,05	0,05	0,03	-0,01	-0,01
Добавочный капитал	5,19	4,54	3,30	-0,65	-1,24
Нераспределенная прибыль	15,58	14,47	14,06	-1,11	-0,41
Долгосрочные заемные средства	2,21	3,19	5,45	0,98	2,26
Краткосрочные заемные средства	7,79	9,08	9,57	1,29	0,50
Кредиторская задолженность	69,18	68,68	67,59	-0,51	-1,09
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

Как видно из таблицы 6 наибольшую долю в структуре собственного капитала предприятия занимает нераспределенная прибыль (14,06 %). Такая большая доля нераспределенной прибыли свидетельствует, о высокой деловой активности предприятия за исследуемый период 2015–2017гг.

Это характеризуется положительно, поскольку свидетельствует о наличии собственных средств у предприятия для покрытия текущих обязательств. Динамика структуры пассива представлена на рисунке 9.

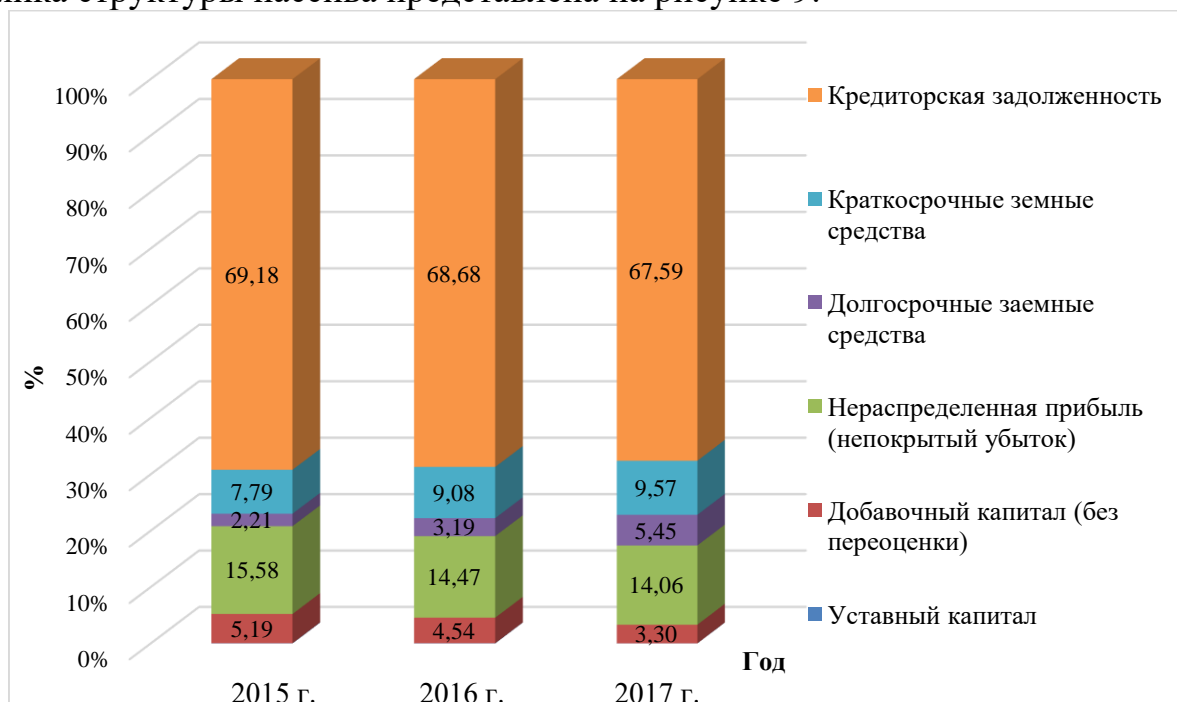


Рисунок 9 – Динамика структуры пассива ООО «Виола» по итогам 2015–2017 гг.

Уставной капитал занимает 0,03 % по итогам 2017 года. В структуре пассивов добавочный капитал занимает 3,3 % по итогам 2017 года. В структуре заемного капитала преобладают кредиторская задолженность (67,59 %), что свидетельствует о нестабильном положении бизнеса ООО «Виола». Это связано, в первую очередь, с резким уменьшением в абсолютном выражении авансов полученных. Появились обязательства перед поставщиками и подрядчиками и персоналом организации (увеличились в 2 раза). Кредиторская задолженность - наиболее привлекательный способ финансирования, так как проценты, как правило, не взимаются. Однако, если будут возникать большие отсрочки по платежам у предприятия «Виола» могут возникнуть проблемы с поставками, ущерб репутации предприятия из-за неблагоприятных отзывов кредиторов, судебные издержки по делам, возбужденным поставщиками.

Долгосрочные обязательства представлены величиной займов и кредитов (5,45 %), где отражается остаток заемных средств, которые организация получила на срок более года

Рост оборотных активов предприятия обусловлен, в основном, увеличением дебиторской задолженности. Наличие крупной дебиторской задолженности является неблагоприятным фактором, способным нарушить стабильность работы предприятия.

Поскольку в составе активов предприятия преобладает дебиторская задолженность важно провести более детальный анализ данных групп. В таблице 7 представлена структура дебиторской задолженности ООО «Виола» по срокам погашения.

Таблица 7 – Динамика дебиторской задолженности по срокам погашения

Срок оплаты дебиторской задолженности	31.12.2015 г.		31.12.2016 г.		31.12.2017 г.		Абсолютное изменение (+,-)		Относительное изменение (%)	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2017 к 2016 г.	2017 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2017 к 2015 г.
							Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.
Нормальная дебиторская задолженность срок оплаты, которой не наступил	1228	17,03	1745	22,80	1814	16,56	69	586	103,95	147,72
Просроченная дебиторская задолженность, в том числе:	5983	82,97	5909	77,20	9142	83,44	3233	3159	154,71	353,11
просрочка от 360 до 500 дней	2589	35,90	2895	37,82	3117	28,45	222	528	107,67	120,39

Окончание таблицы 7

Срок оплаты дебиторской задолженности	31.12.2015 г.		31.12.2016 г.		31.12.2017 г.		Абсолютное изменение (+,-)		Относительное изменение (%)	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2017 к 2016 г.	2017 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2017 к 2015 г.
							Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.
Итого	7211	100,00	7654	100,00	10 956	100,00	3302	3745	143,14	151,93

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

По итогам анализа представленного в таблице 7 видно, что величина просроченной дебиторской задолженности ежегодно растет, однако по ней еще не истек срок исковой давности. Общий срок исковой давности по дебиторской задолженности составляет 3 года. При этом данный период на законных основаниях разрешено прерывать, приостанавливать и даже восстанавливать. Если срок исковой давности не истек, то можно предъявить претензий к другой стороне сделки. Дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности причисляется к категории безнадежной задолженности, то есть получение средств уже невозможно.

По итогам 2017 года сумма просроченной задолженности со сроком от 360 дней до 500 составила 3117 тыс. руб.

В целях оценки платежеспособности необходимо провести анализ доходов и расходов по отчету о финансовых результатах за 2015 год.

Таблица 8 – Динамика доходов и расходов ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Наименование показателя	2015 г. (тыс.руб)	2016 г. (тыс.руб)	2017 г. (тыс.руб)	Абсолютное изменение (+,-)		Относительно е изменение (%)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017к 2016 г.
				Выручка	69 547	75 895	91 477
Себестоимость продаж	53 265	52 114	60 441	-1151	8327	97,84	115,92
Валовая прибыль	16 282	23 781	31 036	7499	7255	146,06	130,51
Коммерческие расходы	4	9	20	5	11	225,00	222,22
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	16 278	23 772	31 016	7494	7244	146,04	130,47
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	15 542	22 099	28 381	6557	6282	142,19	128,43
Прочие доходы	2 042	998	527	-1 044	-471	48,87	52,80

Окончание таблицы 8

Наименование показателя	2015 г. (тыс.руб)	2016 г. (тыс.руб)	2017 г. (тыс.руб)	Абсолютное изменение (+,-)		Относительное изменение (%)	
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.
				Прочие расходы	2646	2435	977
Прибыль (убыток) до налогообложения	122	236	2185	114	1949	193,44	925,85
Текущий налог на прибыль	25	48	197	23	149	192,00	410,42
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	921	0	921	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0	0	0	0
Прочее	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	97	188	1067	91	879	193,81	567,55

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

По данным таблицы 8 видно, что величина выручки от продажи в 2016 году выросла на 634 тыс. руб. (109,13 %) по отношению к 2015 году и составила 75 895 тыс. руб. А в 2017 г. выручка от продаж выросла на 15 582 тыс. руб. (120,53 %) по отношению к 2016 году и составила 91 477 тыс. рублей. Объем реализованной продукции оказывает прямое влияние на величину выручки. Чем выше объем продаж, тем выше выручка от реализации.

В себестоимости реализованной продукции произошли также изменения. В 2016 году по отношению с предыдущим годом себестоимость снизилась на 1151 тыс. руб. (2,16 %). В 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 8327 тыс. руб. (115,92 %), за счет роста объемов производства и реализации.

Валовая прибыль в динамике растет, в 2016 году данный показатель вырос на 7499 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. В 2017 году на 7255 тыс. руб. по отношению к 2016 году. Валовая прибыль увеличилась вследствие роста выручки от продаж. Прибыль от продаж меняется согласно изменению уровня валовой прибыли. В 2015 году по отношению к 2015 году прибыль выросла на 7494 тыс. руб. (1456,06 %). В 2017 году предприятие имеет прибыль от продаж в размере 31 016 тыс. руб., увеличившись на 130,51 % в сравнении с 2016 годом.

Наличие у предприятия собственных оборотных средств, их состава и структуры, скорости оборота и эффективности использования во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его

положения. Рациональное и эффективное использование оборотных средств у предприятия повышает его платежеспособность и финансовую устойчивость. В таблице 9 приведены результаты расчетов основных показателей финансовой устойчивости ООО «Виола».

Таблица 9 – Относительные показатели финансовой устойчивости ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Показатели	Методика расчета	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 к 2015 г.	
						Абсолютное	Относительное
Коэффициент автономии	$K_{авт} = \frac{СК}{А}$	>0,5	0,21	0,19	0,18	-0,03	-14,29
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фин.завис.} = \frac{ЗК}{А}$	<0,5	0,79	0,81	0,82	0,03	103,79
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{финуст} = \frac{СК+ДО}{А}$	>0,7	0,23	0,22	0,23	0,00	100,00
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{фин.ман} = \frac{СК - ВА}{СК}$	[0,2÷0,5],	0,57	0,30	0,27	-0,30	-52,63
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	$K_{ССиЗС} = \frac{ЗК}{СК}$	≥1	0,26	0,24	0,22	-0,04	-15,39
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$K_{обесп.СОС} = \frac{СК - ВнА}{ОА}$	>0,1	0,13	0,07	0,05	-0,08	-61,54
Коэффициент финансового риска	$K_{фин.р.} = \frac{ЗК}{СК}$	<0,7	3,80	4,25	4,56	0,76	120,00

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

Коэффициент автономии (финансовой независимости), показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования, нормативное значение (0,5 - 0,7). За 2017 год данный показатель составляет 0,18, этому способствовал рост заемного капитала ООО «Виола» по итогам 2017 года. По итогам 2016 года данный показатель составлял 0,19, а в 2015 году – 0,21.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на конец 2017 г. составляет 0,22. Данный показатель снизился за 2016 год на 0,02, что говорит о том, что заемные средства превышают собственные. Нормативным значением является 1, то есть равенство доли собственных и заемных средств.

Коэффициент маневренности собственного капитала на конец 2017 г. равен 0,27, нормативное значение (0,2÷0,5), видно наличие собственного капитала вложенного в капитальные активы и направленного на финансирование текущей

деятельности (рисунок 10).

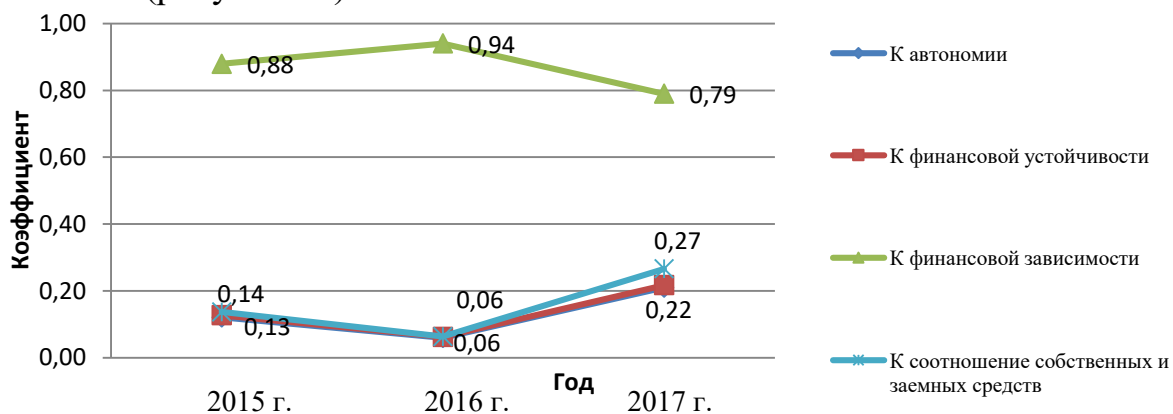


Рисунок 10 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Коэффициент финансового риска на конец 2017 г. составляет 4,56, что говорит о том, что заемные средства превышают собственные. Нормативным значением является 1, то есть равенство доли собственных и заемных средств. Коэффициент финансовой зависимости на конец 2017 г. составляет 0,82, показывая, что на одну единицу заемного капитала приходится 0,82 стоимости активов. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами по итогам 2017 года положительный, составляет 0,05, что связано с тем, что на предприятии есть собственный оборотный капитал. Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю активов предприятия финансируемых за счет собственного капитала. Он равен отношению суммы источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов к итогу актива баланса. По итогам 2017 года данный показатель составляет 0,23, что связано с очень низкой долей собственного капитала и отсутствием долгосрочных кредитов и займов в составе общего имущества в 2017 году.

Далее необходимо определить финансовую устойчивость Общества. Финансовая устойчивость обеспечивается всей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, а значит предполагает оценку различных сторон его финансово-хозяйственной деятельности. Для этого нужно определить тип и основные показатели финансовой устойчивости данной организации.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю активов Общества финансируемых за счет собственного капитала. Он равен отношению суммы источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов к итогу актива баланса. По итогам 2017 года данный показатель составляет 0,23, что связано с очень низкой долей собственного капитала и отсутствием долгосрочных кредитов и займов в составе общего имущества в 2017 году. Для этого нужно выявить тип и основные показатели финансовой устойчивости предприятия «Виола». В таблице 10 при помощи трехфакторной модели типа финансовой устойчивости.

Таблица 10 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «Виола»

Показатель	Обозначение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2017 к 2016 г.
Собственный капитал	ИСС	4011	4199	5269	1070
Внеоборотные активы	ВОА	1715	2932	3856	924
Собственные оборотные активы	СОС	2296	1267	1413	146
Долгосрочные обязательства	ДКЗ	425	703	1651	948
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов	СДИ	2721	1970	3064	1094
Краткосрочные заемные средства	ККЗ	14 827	17 134	22 378	5244
Общие источники формирования запасов	ОИ	17 548	19 104	25 442	6338
Запасы	З	9711	10 226	13 541	3315
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	ΔСОС	-7415	-8959	-12 128	-3169
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов	ΔСДИ	-6990	-8256	-10 477	-2221
Излишек или недостаток общей величины источник формирования запасов	ΔОИЗ	7837	8878	11 901	3023
Тип финансовой устойчивости	$M = \Delta COC$ С; $\Delta CДИ; \Delta OИЗ$	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние	

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

Тип финансовой устойчивости ООО «Виола» на 2017 год:

- 1) СОС (1413) < ЗП (13541);
- 2) СДИ (3064) < ЗП (13541);
- 3) ОИ (25442) > ЗП (13541).

Таким образом, можно сказать, что на предприятии ООО «Виола» за 2017 год наблюдается неустойчивое финансовое состояние, которое говорит о низкой доле собственных оборотных средств предприятия. ООО «Виола» необходимо нарастить собственный капитал и снизить долю заемных средств. В первую очередь это связано с ростом внеоборотных активов. Предприятию необходимо наращивать собственные оборотные средства, вести работу по снижению дебиторской задолженности и величины внеоборотных активов.

2.3 Анализ показателей эффективности оборотных средств ООО «Виола»

Оборотные средства являются элементом капитала предприятия и должны эффективно использоваться. Эффективным использованием оборотных средств является устойчивое положение финансов предприятия, при котором достигаются наивысшие результаты с наименьшими затратами. Для анализа эффективности использования оборотных средств применяются такие показатели как: платежеспособность предприятия, его ликвидность, оборачиваемость оборотных средств, рентабельность активов. Данные показатели оказывают наибольшее влияние на финансовые результаты деятельности предприятия.

От состояния оборотных средств и скорости их обращения зависят многие показатели хозяйственной деятельности предприятия, его финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность.

Коэффициенты ликвидности – финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчетности предприятия (бухгалтерский баланс форма №1) для определения способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся оборотных активов. Смысл этих показателей состоит в сравнении величины текущих задолженностей предприятия и его оборотных средств, которые должны обеспечить погашение этих задолженностей.

Коэффициенты ликвидности предприятия характеризуют его способность быстро погасить собственные долговые обязательства перед кредиторами. Основные показатели ликвидности и платежеспособности за 2015–2017 гг. рассмотрены в таблице 11. Данные для расчетов были взяты из формы № 1 бухгалтерской отчетности предприятия бухгалтерского баланса за соответствующие годы (Приложение Б).

Таблица 11 – Оценка платежеспособности ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)		
				2016 к 2015 г.	2017 к 2016 г.	2017 к 2017 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,18	1,11	1,18	-0,06	0,07	0,01
Коэффициент срочной ликвидности	0,52	0,52	0,58	0,00	0,06	0,06
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,06	0,07	0,03	0,01	0,04
Величина собственных оборотных средств	2296	1267	1413	-1029	146,00	-883,00

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

Как видно из таблицы 11 коэффициент срочной (быстрой) ликвидности по итогам 2017 года равен 0,58. Значение этого показателя характеризует достаточность наиболее ликвидных средств необходимых для покрытия текущих обязательств в виде кредиторской задолженности и краткосрочных займов и

кредитов. Такое большое значение коэффициента свидетельствует о высокой доле дебиторской задолженности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности — финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс предприятия «Виола» аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов учитываются только денежные и близкие к ним по сути средства (рисунок 11).

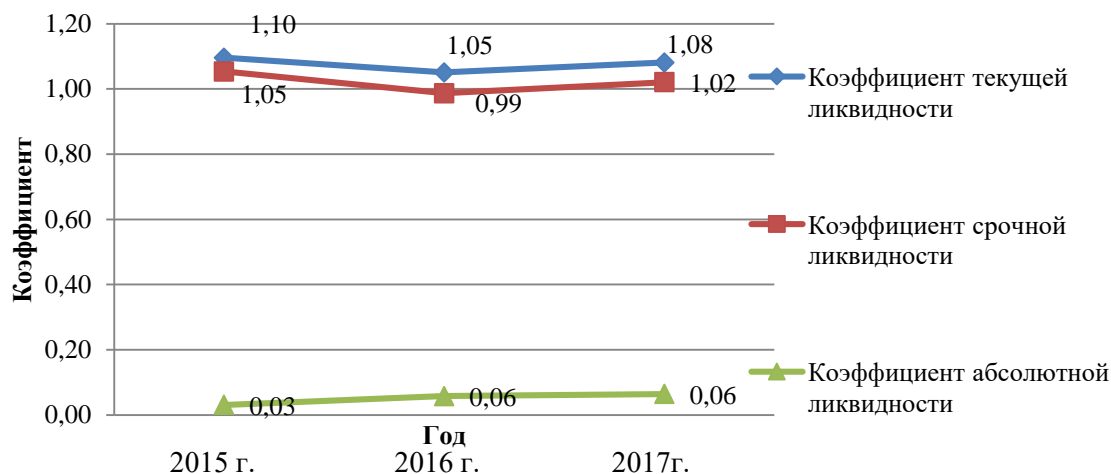


Рисунок 11 – Анализ платежеспособности и ликвидности ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Согласно российским нормативным актам нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2. Как видно из рисунка 6 коэффициент абсолютной ликвидности по итогам 2017 года равен 0,07. В целом это свидетельствует о том, что денежные средства могут в 7 % размере покрыть кредиторскую задолженность и краткосрочные кредиты и займы.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем больше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно продать в срочном порядке. Коэффициенты ликвидности представляют интерес как для руководства предприятия и инвесторов, так и для внешних субъектов анализа.

По итогам 2017 года данный показатель составляет 1,18. Как видно из рисунка 7 показатели ликвидности по итогам 2016 года низкие, это связано с тем, что по итогам данного года на предприятии низкая доля свободных денежных средств и дебиторской задолженности, но также и высокая доля текущих обязательств.

От того, насколько рационально используются на предприятии оборотные средства, зависит его успех и прибыльность в целом. Именно поэтому так важно уделять должное внимание экономическому анализу оборотных фондов. По результатам этих исследований можно выявить проблемные места в организации, обнаружить резервы повышения эффективности производственного процесса, предотвратить серьезные проблемы и убытки. И одним из самых важных и показательных является коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Для определения эффективности использования оборотных средств крайне важно рассчитать коэффициент оборачиваемости (число оборотов, совершаемых оборотными средствами в течение определенного периода времени) и срок их оборота в днях. Анализ оборачиваемости охарактеризует интенсивность использования активов или обязательств предприятия. Показатели оборачиваемости рассчитываются либо как коэффициент, либо в днях одного оборота.

Наиболее популярными в финансовом анализе являются следующие показатели оборачиваемости:

- 1) оборачиваемость запасов;
- 2) оборачиваемость дебиторской задолженности;
- 3) оборачиваемость активов;
- 4) оборачиваемость кредиторской задолженности.

Расчеты данных показателей производятся на основании данных финансового плана предприятия, бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

При расчете коэффициентов оборачиваемости в числителе всегда стоит финансовый результат в виде выручки, в знаменатели – средняя за период величина актива или обязательства, оборачиваемость которого анализируется (таблица 12).

Таблица 12 – Оценка деловой активности ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)		Темп роста (%)	
				2016. к 2015 г.	2017. к 2016 г.	2016. к 2015 г.	2017. к 2016 г.
Оборачиваемость активов, оборот	3,61	3,68	3,50	0,06	-0,18	101,80	95,12
Период оборачиваемости оборотных активов, днях	92,10	88,13	90,87	-3,96	2,73	95,70	103,10
Оборачиваемость оборотных активов, оборот	3,96	4,14	4,02	0,18	-0,12	104,49	96,99
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборот	9,64	10,21	9,83	0,57	-0,38	105,88	96,28
Оборачиваемость запасов, оборот	5,49	5,23	5,09	-0,26	-0,14	95,31	97,29
Период оборачиваемости запасов, днях	66,54	69,82	71,76	3,27	1,95	104,92	102,79
Оборачиваемость кредиторской задолженности	5,22	5,33	5,29	0,11	-0,05	102,20	99,11
Оборачиваемость собственного капитала	17,34	18,49	19,32	1,15	0,83	106,63	104,52
Период оборачиваемости дебиторской задолженности в днях	37,85	35,74	37,13	-2,10	1,38	94,45	103,87

Окончание таблицы 12

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)		Темп роста (%)	
				2016. к 2015 г.	2017. к 2016 г.	2016. к 2015 г.	2017. к 2016 г.
Период оборачиваемости кредиторской задолженности в днях	69,94	68,44	69,05	-1,51	0,61	97,85	100,90
Продолжительность операционного цикла	104,39	105,56	108,89	1,17	3,33	101,12	103,15
Продолжительность финансового цикла	34,45	37,12	39,84	2,68	2,71	107,77	107,31

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

Анализируя данные таблицы 12, можно сделать выводы, что поскольку нормативных значений показателей оборачиваемости не разработано, необходимо провести динамическое сравнение.

Снизилась оборачиваемость активов. В 2017 году снизилось на 4,88 % (0,18 тыс. руб.) по отношению 2016 году. В 2016 году выросла на 101,8 % (0,06 тыс. руб.) по отношению к 2015 году. Оборачиваемость наиболее полно позволяет оценить эффективность деятельности предприятия.

Снижение оборачиваемости может свидетельствовать о недостаточной эффективности использования активов. Оборачиваемость активов показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль компании, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Уменьшение данного показателя говорит о том, что каждая единица активов стала меньше приносить прибыли, а значит, стала менее эффективно использоваться. При высокой рентабельности оборачиваемость активов, как правило, ниже, а при низкой норме рентабельности – выше.

В 2017 году в сравнении с 2016 годом оборачиваемость производственных запасов «Виола» снизилась на 0,14, а в 2016 году по отношению к 2015 году на 0,26 оборотов. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов может отражать накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 0,38 в 2017 году по отношению к 2016 году, чем выше коэффициент, то есть чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для предприятия. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью. Оборачиваемость кредиторской задолженности сильно зависит от отрасли, масштабов деятельности предприятия.

Для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как предприятию «Виола» выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской

задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности. В ООО «Виола» оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась в 2017 году на 0,05 по отношению к 2016 году и составляет 5,29 оборотов.

Чем меньше финансовый цикл по различным видам продукции, тем меньше нагрузка на оборотный капитал и тем выгоднее эта продукция (при прочих равных условиях). В ООО «Виола» финансовый цикл имеет тенденцию нарастания показателя.

Операционный цикл – это период времени от закупки сырья до оплаты готовой продукции. Как видно, операционный цикл за 2015–2017 годы значительно вырос. При снижении операционного цикла при прочих равных условиях снижается время между закупкой сырья и получением выручки, вследствие чего растет рентабельность. Соответственно увеличение данного показателя в днях не благоприятно характеризует деятельность предприятия.

Продолжительность финансового цикла – это период между оплатой поставщикам за сырье и поступлением денег от покупателей. Чем меньше финансовый цикл, тем эффективнее работает предприятие. Отрицательное значение финансового цикла свидетельствует о том, что предприятие «живет в долг» и существует острая нехватка оборотных средств, которая связана с низкой оборачиваемостью дебиторской задолженности.

Продолжительность финансового цикла = Длительность оборота запасов + Длительность оборота дебиторской задолженности – Длительность оборота кредиторской задолженности.

К показателям эффективности управления оборотными средствами также относят показатели рентабельности. По показателям рентабельности можно сделать выводы о том что, в динамике происходит рост эффективности вложенных средств в целом за счет роста эффективности использования всего имущества предприятия (таблица 13).

Таблица 13 – Оценка рентабельности ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)		Темп роста (%)	
				2015 к 2015 г.	2017. к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017. к 2016 г.
Рентабельность продаж, рассчитанная по валовой прибыли	23,412	31,334	33,928	7,92	2,59	133,84	108,28
Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли (маржа прибыли после уплаты налогов)	0,139	0,248	1,166	0,11	0,92	177,60	470,88
Рентабельность активов, %	0,504	0,853	3,642	0,35	2,79	169,42	426,88
Рентабельность продаж	23,406	31,322	33,906	7,92	2,58	133,82	108,25

Окончание таблицы 13

(%)

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+,-)		Темп роста (%)	
				2015 к 2015 г.	2017. к 2016 г.	2016 к 2015 г.	2017. к 2016 г.
Рентабельность инвестиций (ROI) %	1,634	2,724	9,861	1,09	7,14	166,69	362,04
Рентабельность собственного капитала, %	2,418	4,477	20,251	2,06	15,77	185,14	452,30
Рентабельность используемого капитала (ROCE)	0,022	0,038	0,135	0,02	0,10	175,39	351,28
Рентабельность заемного капитала, %	0,636	1,054	4,440	0,42	3,39	165,73	421,30

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «Виола»

По итогам таблицы 13 можно сделать следующие выводы. Рентабельность собственного капитала по итогам 2017 года составляет 20 %. Это означает, что на рубль собственного капитала приходится 20 % чистой прибыли.

Рентабельность продаж положительная. Однако по итогам 2017 года рентабельность продаж увеличилась на 2,58 % и это свидетельствуют о росте эффективности реализации услуг. Рост рентабельности продаж произошел также вследствие роста прибыли от продаж в 2017 году. В 2016 году рентабельность продаж выросла на 7,92 % и составила 31,32 %.

Рентабельность активов ООО «Виола» по итогам 2017 года составляет 3,6 %. Данное значение выше значения 2016 года на 2,79 %.

Росту эффективности использования собственного капитала способствовал рост рентабельности в 2017 году на 15,77 %. Как видно из таблицы 13 в целом происходит рост рентабельности всего капитала, а также рост эффективности использования всех видов ресурсов, вовлеченных в хозяйственную деятельность «Виола». Причинами этого послужили в первую очередь повышение выручки от оказываемых услуг и в целом рост прибыли за 2017 год (рисунок 12).

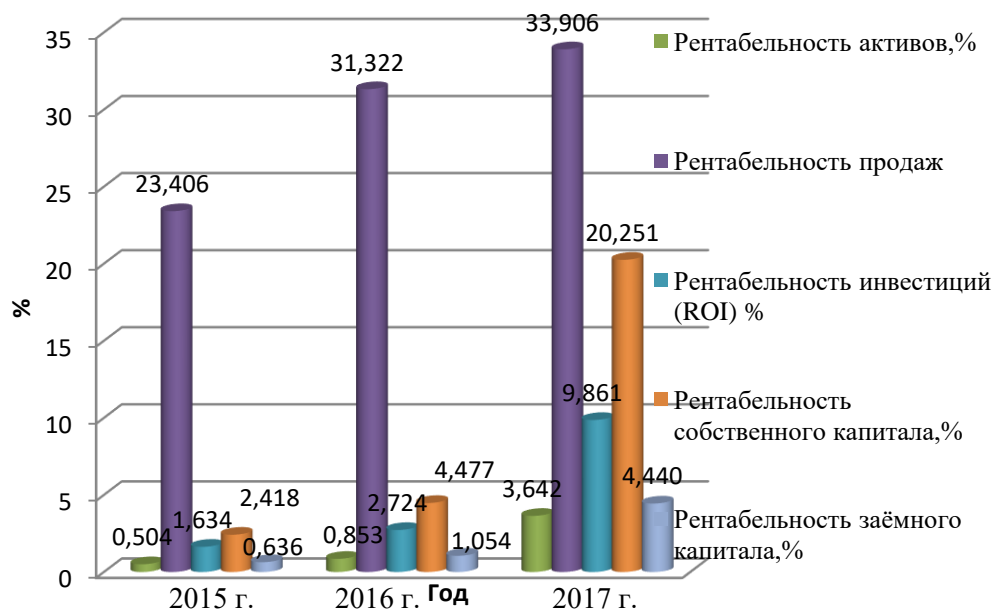


Рисунок 12 – Динамика показателей рентабельности активов, продаж и капитала в ООО «Виола» за 2015–2017 гг.

Результаты исследования показали, что на данный момент времени ООО «Виола» платежеспособное предприятие и развивается успешно, и наметилась тенденция к улучшению положения из-за роста эффективности использования всех видов ресурсов и капитала в целом, что может привести к дальнейшему улучшению финансового результата.

Выводы по разделу 2

Была проанализирована динамика состава и структуры активов и пассивов предприятия. В структуре активов Общества значительно превалирует дебиторская задолженность (ее доля нестабильна), денежные средства и эквиваленты, запасы и основные средства (доля последних выросла на 131,51 % в 2017 году). Таким образом, существует необходимость более острой стабилизации внимания к системе управления оборотными активами компании.

Проведенный анализ оборотных средств ООО «Виола», показал, что, несмотря на полученную прибыль, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как неустойчивое, сопряженное с высокой зависимостью от заемного капитала и нарушением текущей платежеспособности.

Положительные итоги анализа: Величина выручки от продажи выросла. Это характеризуется положительно, поскольку в дальнейшем может привести к росту прибыли от продаж и чистой прибыли. Валовая прибыль увеличилась вследствие роста выручки от продаж. Ежегодный рост чистой прибыли свидетельствует о том, что рост доходов от основной деятельности превышает рост расходов. Рост эффективности использования основных средств произошел из-за роста объемов реализации, и выручки от продаж, величина основных средств также растет. Величина внеоборотных активов за 2017 год выросла за счет увеличения основных средств предприятия. Рост внеоборотных активов характеризуется

положительно, поскольку свидетельствует о росте общего имущества предприятия. Величина запасов в динамике за три года растет. Увеличения запасов свидетельствует о наращивании производственного потенциала. Величина денежных средств по итогам 2017 года выросла, что говорит об увеличении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

Величина дебиторской задолженности в динамике три года растет. Увеличение дебиторской задолженности сигнализирует о недостаточном контроле за платежно-расчетной дисциплиной на предприятии (увеличения задолженности покупателей и заказчиков перед организацией в следствии того, что покупатели не выполняют договорные обязательства). Все это характеризуется отрицательно для организации, большая доля дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на деятельность предприятия. Неэффективная работа по уменьшению дебиторской задолженности, может в будущем привести к образованию просроченной задолженности.

Величина налога на добавленную стоимость в динамике за 2017 год растет. Увеличение стоимости НДС по приобретенным ценностям, связано с тем, что организация больше приобретает ценностей.

Превышение кредиторской задолженности более чем в 2 раза над дебиторской говорит о том, что предприятие находится в критическом финансовом положении. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств (займов и кредитов). При соотношении собственного и заемного капитала видно, что собственный капитал не превышает заемный. Это характеризуется отрицательно, поскольку свидетельствует о финансовой зависимости предприятия от внешних источников заимствования. Доля заемного капитала в составе общего имущества составляет 82 %.

По итогам 2017 года основные средства занимают 12,73 % активов, изменения в структуре за 2016 год составляют – 0,58 %. В структуре активов наибольший удельный вес занимают дебиторская задолженность 36,16 % и запасы – 44,69 %. Это характеризуется отрицательно для предприятия, поскольку большая доля дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на деятельность предприятия. Неэффективная работа по уменьшению дебиторской задолженности, может в будущем привести к образованию просроченной задолженности.

Показатели ликвидности ООО «Виола» по итогам 2017 года низкие, что связано с тем, что по итогам 2017 года на предприятии низкая доля свободных денежных средств и дебиторской задолженности, но также и высокая доля текущих обязательств.

Для анализа финансовой устойчивости ООО «Виола» были выбраны абсолютные показатели и относительные коэффициенты, которые наиболее полно отражают результаты деятельности предприятия, позволяют вскрывать причины существующих недостатков и резервы для их устранения.

На предприятии ООО «Виола» на 2017 год наблюдается низкая доля собственных оборотных средств, что говорит о неустойчивом финансовом состоянии предприятия.

По результатам проведенного анализа управления оборотными средствами были выявлены следующие недостатки в работе предприятия:

- 1) отмечен значительный недостаток собственных оборотных средств;
- 2) финансовые затруднения у предприятия возникают из-за нерационального управления собственными оборотными средствами;
- 3) высокая доля дебиторской задолженности, по которой просрочен срок оплаты.

3 РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ОПТИМИЗАЦИИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ООО «ВИОЛА»

3.1 Направления оптимизации оборотных средств ООО «Виола».

Результаты анализа управления оборотными средствами ООО «Виола», проведенного во второй главе данной работы показали, что несмотря на полученную прибыль, финансовое состояние организации можно считать как неустойчивое, сопряженное с высокой зависимостью от заемного капитала и нарушением текущей платежеспособности. Все это требует принятия необходимых мер по повышению эффективности управления оборотными средствами Общества.

На основании результатов проведенного анализа управления оборотными средствами ООО «Виола» можно дать следующие рекомендации по повышению эффективности управления ими на предприятии:

- 1) уменьшить запасы за счет реализации неликвидных запасов;
- 2) увеличить объем собственных средств за счет нераспределенной прибыли, увеличить прибыль;
- 3) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ, поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей;
- 4) стремиться к ускорению оборачиваемости капитала, а так же к максимальной его отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на один рубль капитала. Повышение доходности капитала может быть достигнуто за счет рационального и экономного использования всех ресурсов, недопущения их перерасхода, потерь. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, то есть с прибылью;
- 5) обновить производственный потенциал с целью повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- 6) позиционировать товар в рыночных сегментах с более высоким уровнем дохода;

Рассмотрим мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Виола».

1. Уменьшение запасов за счет реализации неликвидных запасов. Для уменьшения неликвидных запасов на складах ООО «Виола» необходимо своевременно выявлять их наличие и принимать следующие меры:

- 1) внедрить в бизнес-процессы и учет механизм распределения товаров по заказам при оприходовании поступающего на склад товара (Работникам производственного цеха осуществлять фасовку товара согласно полученных заказов от клиента);
- 2) периодически, не реже одного раза в 5 дней, проверять резервы, снимать товар с резервирования, если не получена предоплата от покупателя;
- 3) планировать закупки сырья и материалов в связи с сезонным спросом на товар;
- 4) разработать систему скидок на ассортимент продукции пользующийся наименьшим спросом;

5) внедрить систему мотивации для оценки работы сотрудников, участвующих в поступлении товаров на склад и их расходовании, которая стимулирует снижение общего уровня запасов, в том числе неликвидов;

6) повысить ответственность сотрудников отдела продаж за необоснованный отказ клиента от поставки или необоснованный возврат товара на склад.

Залог успешной продажи неликвидных запасов – определение их реальной рыночной стоимости, по которой неликвиды купят, причем достаточно быстро. Распродать неликвидные запасы по балансовой стоимости вряд ли удастся, как правило, оно продается ниже себестоимости. Выручка от продажи, конечно, незначительная, но главное вернуть хоть какие-то деньги.

2. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств ООО «Виола» необходимо уменьшать время их пребывания в сфере обращения. Для этого надо улучшать использование новой техники; сокращать запасы материалов, незавершенного производства до установленного норматива; обеспечивать ритмичную работу всех подразделений предприятия, своевременную доставку материалов; ускорять отгрузку товара; своевременно и быстро производить расчеты с потребителями; повышать качество реализуемого товара, не допускать возврата товара от покупателя.

3. Оптимизация управления дебиторской задолженностью предприятия. Для уменьшения дебиторской задолженности в ООО «Виола» необходимо следующее:

1) контролировать состояние расчетов с покупателями, по отсроченным (просроченным) задолженностям;

2) проводить ежемесячные сверки с контрагентами, которые являются напоминанием дебитору о числящейся за ним задолженности;

3) использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате;

4) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

В настоящее время по договорам поставки, заключаемым ООО «Виола» с заказчиками, предусмотрена отсрочка платежа на 2 месяца, поскольку всю необходимую сумму покупатель не всегда в состоянии оплатить. Для ускорения поступления оплаты от покупателей необходимо внести изменения в договор с условием отсрочки платежа 30 дней. Следовательно, период оборота дебиторской задолженности в днях сократится с 60 дней до 30 дней.

Величина дебиторской задолженности по итогам 2017 года составляет 10 956 тыс. руб., по итогам 2016 года составляет 7654 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемость дебиторской задолженности = Выручка / Средний остаток дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Виола» = $91\,477 / (10\,956 + 7654) / 2 = 9,83$.

Коэффициент показывает, сколько раз за год организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Чем выше коэффициент, а именно, чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации.

Кроме коэффициента оборачиваемости, оборачиваемость часто рассчитывают в количестве дней, которое занимает один оборот. Для этого 365 дней необходимо разделить на годовой коэффициент оборачиваемости. Произведем расчет $365/9,83 = 37,3$ получается, что активы в среднем оборачиваются за 37,3 дня (т.е. за это количество дней поступают деньги от контрагентов на расчетные счета ООО «Виола»).

4. ООО «Виола» необходимо применить такой финансовый инструмент как факторинг. Общество получит возможность поставлять продукцию с отсрочкой платежа, при этом получать значительную часть от суммы поставки сразу же после поставки или по удобному для него графику, не дожидаясь платежа от своего покупателя. Кроме того, механизм факторинга имеет ряд неоспоримых преимуществ, среди которых, в первую очередь, следует отметить следующие:

- 1) финансирование осуществляется на протяжении всего срока работы предприятия с дебиторами;
- 2) в отличие от классического кредита предприятию-продавцу не нужно аккумулировать средства для дальнейшего погашения долга, в случае факторинга сумма финансирования будет погашена из платежей покупателей;
- 3) объёмы финансирования автоматически увеличиваются по мере роста объемов продаж.

Таким образом, при финансировании в рамках факторинга полностью решается проблема формирования оборотных средств предприятия, исчезает необходимость поиска залогового обеспечения для получения кредита в банке и, соответственно, не происходит роста кредиторской задолженности (как элемент повышения инвестиционной привлекательности предприятия), поскольку вырученные денежные средства будут поступать на погашение образовавшейся задолженности организации перед кредиторами. Среди основных преимуществ факторинга для ООО «Виола» можно выделить следующее:

- 1) дополнительное беззалоговое финансирование;
- 2) ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- 3) уменьшение потерь в случае задержки платежей со стороны покупателя;
- 4) упрощение планирования денежного оборота;
- 5) рост выручки от реализации;
- 6) усиление контроля за оплатой текущей задолженности;
- 7) возможность предложения покупателям эластичных сроков оплаты;
- 8) своевременная уплата налогов и контрактов поставщиков за счет наличия в необходимом объеме оборотных средств;
- 9) более выгодные условия оплаты, что не требует отвлечения значительных денежных средств из оборота как в случае предоплаты или оплаты по факту;
- 10) планирование графика погашения задолженности;
- 11) увеличение покупательной способности.

5. Уменьшение использования предприятием в обороте привлеченных средств (займов и кредитов).

Превышение кредиторской задолженности более чем в 2 раза над дебиторской говорит о том, что предприятие находится в критическом финансовом положении.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств (займов и кредитов). При соотношении собственного и заемного капитала видно, что собственный капитал не превышает заемный. Это характеризуется отрицательно, поскольку свидетельствует о финансовой зависимости предприятия от внешних источников заимствования. Доля заемного капитала в составе общего имущества составляет 82 %.

Для того чтобы эффективно управлять долгами предприятия и снизить привлечение заёмных средств необходимо, в первую очередь:

- 1) определить их оптимальную структуру для предприятия в конкретной ситуации: составить бюджет краткосрочной задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами и принять определённые значения таких показателей за плановые;
- 2) провести анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений;
- 3) в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, разработать и осуществить комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости предприятия и увеличению её прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту компании необходимо выработать чёткую стратегию в отношении характера привлечения и использования заёмного капитала. Таким образом, менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач:

- 1) максимизация прибыли компании;
- 2) минимизация издержек;
- 3) достижение динамичного развития компании;
- 4) утверждение конкурентоспособности.

Наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заёмного капитала необходимо считать его стоимость, которая позволяет сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне.

3.2 Оценка эффективности оптимизации оборотных средств ООО «Виола».

После внедрения в бизнес-процессы и учет механизм распределения товаров по заказам работа будет осуществляться под клиентов, на складах уменьшится наличие неликвидных запасов.

Внедрение системы мотивации и дисциплинарной ответственности сотрудников заключается в том, чтобы стимулировать эффективное поведение сотрудников, направив его на достижение стоящих перед ними производственными задачами, иными словами, соединить материальные интересы работника со стратегическими целями организации.

Четкое планирование закупки сырья и материалов для осуществления сезонных продаж приведет к увеличению выручки от реализации и уменьшению наличия неликвидных запасов.

Уменьшение запасов за счет реализации неликвида приведет конечно к незначительному, но все-таки увеличению выручки.

Чтобы повысить выручку в ООО «Виола» необходимо увеличить объем реализации продукции. Предположим, что часть запасов готовой продукции организация реализует по фактической цене. Проанализируем полученные данные указанные в таблице 14

Таблица 14 – Резервы роста выручки за счет увеличения объема реализации продукции в ООО «Виола»

Вид продукции	Фактический объем реализации, т	Плановый объем реализации, т	Резерв увеличения объема реализации	Фактическая цена реализации 1 продукции, руб/кг	Получено выручки, тыс.руб
сахар	3267	4000	733	28	20 524

Таким образом, при увеличении объема реализации продукции нами было дополнительно получено 20 524 тыс. руб. Следовательно, при этом оборачиваемость капитала составит 4,92 единицы, а вложенные в оборот денежные средства обернутся за 74 дня. Об этом свидетельствуют следующие расчеты:

$$K_{об.} = Q_p / \Phi O_{об.ср.},$$

где $K_{об.}$ – коэффициент оборачиваемости;

Q_p – выручка от реализации продукции, тыс. руб.;

$\Phi O_{об.ср.}$ – остаток оборотных средств, тыс. руб.

$$K_{об.} = 91\,477 + 20\,524 / 22\,773,$$

$$K_{об.} = 4,92$$

До увеличения объемов реализации $K_{об.} = 4,02$

$$V_o = 365 / K_{об.},$$

где V_o – длительность одного оборота, дни

$$V_o = 365 / 4,92$$

$$V_o = 74$$

До увеличения объемов реализации $V_o = 91$

Таким образом, продолжительность одного оборота сократилась до 74 дней, то есть на 17 дней (по сравнению с уровнем 2017 года).

Увеличить размер выручки можно путем повышения цен на продукцию. Цена реализации сахара в ООО «Виола» существенно ниже уровня цен других организаций, поэтому можем увеличить цены на данную продукцию без ущерба ее конкурентоспособности. Проанализируем полученные данные указанные в таблице 15.

Таблица 15 – Резервы роста выручки за счет повышения цен на продукцию ООО «Виола»

Вид продукции	Фактический объем реализации, т	Цена реализации, руб/кг			Резерв увеличения суммы выручки, тыс.руб
		факт	план	изменение	
сахар	3267	28	32	4	13 068

В результате увеличения цен на сахар на 4 рубля ООО «Виола» дополнительно может получить 13 068 тыс. руб. выручки. В результате чего, коэффициент оборачиваемости немного увеличится и составит:

$$K_{об.} = Q_p / \Phi O_{об.ср.}$$

$$K_{об.} = 91\,477 + 13\,068 / 22\,773$$

$$K_{об.} = 4,59$$

До повышения цен $K_{об.} = 4,02$

Длительность оборота сократится на 11 дней и составит:

$$B_o = 365 / 4,59$$

$$B_o = 80$$

До повышения цен $B_o = 91$

Ускорить оборачиваемость капитала можно также за счет сокращения дебиторской задолженности и сокращения сверхнормативных запасов.

В ООО «Виола» удельный вес дебиторской задолженности в общей структуре оборотных средств занимает 41,43 %. Предположим, руководство предприятия сократило дебиторскую задолженность на 50 %, а запасов на 10 %. Рассмотрим полученные результаты в таблице 16.

Таблица 16 – Факторы изменения оборачиваемости оборотных средств

Показатель	Факт	План	Изменения
Общая сумма оборотных средств, тыс. руб.	26 442,00	17 664,90	-8777,10
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	10 956,00	5478,00	-5478,00
Запасы, тыс. руб.	13 541,00	12 186,90	-1354,10
Денежные средства, тыс. руб.	1624,00	1624,00	
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	91 477,00	91 477,00	
Коэффициент оборачиваемости	4,02	5,18	+1,16
Продолжительность одного оборота, дни	91	70	-21

В результате оборачиваемость оборотных средств по плану составит 5,18 единиц, а продолжительность одного оборота – 70 дней, что меньше фактического значения на 21 день.

Подводя итоги, мы выяснили, что финансовые результаты ООО «Виола» зависят от степени состояния и использования оборотных средств. Данные анализа показали, что анализируемое нами предприятие довольно нерационально использует свои средства. Это можно судить по эффективности использования оборотных средств.

Далее проведем оценку экономической эффективности внедрения факторингового обслуживания в ООО «Виола»

Стоимость факторинга в целом можно представить в виде следующей формулы:

$$\Phi = Д + Кв,$$

где, Φ – стоимость факторинга для предприятия;

$Д$ – дисконт, уплаченный банку;

$Кв$ – комиссионного вознаграждения за выполнение «некредитных» факторинговых функций (учет и инкассирование дебиторской задолженности, страхование риска неплатежеспособности покупателя и др. – 0,5–2 % от суммы уступленных прав).

Эффективность применения факторинговых операций при расчетах поставщика и покупателя за поставленную продукцию для ООО «Виола» приведена в таблице 17. Примем 91 477 тыс. руб. сумму поставки товаров покупателям по состоянию на 01.01.2018 г., при этом на условиях отсрочки платежа приобретается продукция в размере 70 % от общей суммы поставки.

Таблица 17 – Расчет эффективности факторинговой операции для ООО «Виола»

Показатели	Дата	Сумма, тыс.руб.
А. Без использования факторинга:		
Отгружена товары покупателю	На 01.01.2018	91 477
Произведена частичная оплата товаров	На 01.01.2018	64 033,90
Потери от инфляции (при уровне 0,5 % в месяц)	На 01.01.2018	457,39
Остаток задолженности покупателя	На 01.01.2018	27 443,10
Потери от переплаты за товары (т.к. нет возможности приобрести по факту, по предоплате, оптом) – 1,5 % от оборотных средств	На 01.01.2018	396,63
Отсутствие возможности инвестировать деньги в покупку новых товаров	На 01.01.2018	27 443,10
Общая сумма потерь		28 297,12
Б. С использованием факторинга:		
Отгружены товары покупателю	На 01.01.2018	91 477

Окончание таблицы 17

Показатели	Дата	Сумма, тыс.руб.
Получено 90 % суммы оплаты от банка	На 05.01.2018	82 329,30
Расчет произведен полностью (за минусом суммы дисконта 6 %)	На 01.03.2018	3659,10
Сумма дисконта (6 % от суммы денежного обязательства)	На 01.03.2018	5488,60
Потери от инфляции (при уровне 0,5% в месяц)	На 01.03.2018	18,30
Оплата услуг банка (1 % от суммы денежного обязательства)	На 01.03.2018	823,29
Общая сумма расходов и потерь	На 01.03.2018	6330,19
Экономический эффект при условии использования факторинга		21 966,93

Таким образом, для компании ООО «Виола» факторинг на 21 966,93 тыс.руб. экономически эффективнее. Потери при поставках продукции покупателям без использования факторинга составили 28 297,12 тыс.руб., при этом финансовые потери ООО «Виола» при продаже счет фактур ООО «Виола» составят 6330,19 тыс.руб., из них сумма дисконта 5488,60 тыс.руб., потери от инфляции 18,30 тыс.руб., оплата услуг банка 823,29 тыс.руб. Следовательно, экономический эффект значителен.

Оценку финансово-экономической эффективности применения факторинга в компании ООО «Виола» проведем на основе анализа влияния факторинга на дебиторскую задолженность в таблице 18.

Таблица 18 – Влияние применения факторинга на дебиторскую задолженность ООО «Виола»

Показатели	2017 год (факт)	2017 год (план)	Изменение
Дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками, тыс.руб.	10 956	1095,60	- 9860,40 (90 % от суммы ДЗ)
Выручка от реализации, тыс.руб.	91 477	91 477	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	8,35	83,49	+ 75,14
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	43,71	4,37	- 39,34

Анализ данных показывает, что в случае если уровень выручки от продажи товаров останется неизменным, а ООО «Виола» профинансирует 90 % задолженности, то оборачиваемость дебиторской задолженности повысится на 75,14 оборота и срок расчетов с дебиторов снизится на 39,34 дня.

Это приведет к высвобождению из оборота денежных средств. Определим высвобождение денежных средств из оборота за счет снижения дебиторской задолженности.

Для этого определим однодневную выручку:

$$91\,477 / 365 = 250,62 \text{ тыс.руб.}$$

Срок расчетов с дебиторами сократится на 39,34 дней, тогда высвобождение денежных средств из оборота составит:

$$250,62 \cdot 39,34 \text{ дней} = 9859,39 \text{ тыс.руб.}$$

Данная сумма позволит таким образом увеличить выручку от реализации товаров на 9859,39 тыс. руб., которая составит 101 336,39 тыс.руб.

Как альтернативный вариант можно предложить использовать схему взаиморасчетов, которая предполагает погашение кредиторской задолженности предприятия за счет погашенной дебиторской задолженности.

Сумма кредиторской задолженности, будет погашена почти в полном объеме, а именно на сумму 19 719,79 тыс. руб., поскольку от банка поступят средства в размере 9860,40 тыс. руб. (90 % от суммы дебиторской задолженности), а также за счет высвободившихся средств из оборота в размере 9859,39 тыс.руб.

Таким образом, применение регрессионного факторинга приведет к росту показателей прибылей ООО «Виола» и снизит дебиторскую задолженность.

Выводы по разделу 3

Подводя итоги можно сказать, что ООО «Виола» были предложены пять мероприятий по оптимизации оборотных средств:

- 1) уменьшить запасов за счет реализации неликвидных запасов;
- 2) уменьшить время пребывания оборотных средств в сфере обращения;
- 3) оптимизировать управление дебиторской задолженностью,
- 4) применить факторинг;
- 5) уменьшить использование привлеченных средств (займов и кредитов).

Эффективность применения данных мероприятий показали, что их применение позволит ООО «Виола» уменьшить наличие неликвидных запасов, уменьшить дебиторскую задолженность, увеличить выручку и объемы реализации, а так же высвободить из оборота денежные средства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оборотный капитал предназначен для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции, может быть охарактеризован как совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Эффективное управление оборотными средствами важно для предприятия по следующим причинам:

- 1) величина оборотных средств у большинства предприятий составляет больше половины всех ее активов;
- 2) решение вопросов, связанных с оборотными средствами, является непрерывным процессом и требует, в отличие от других сфер деятельности финансового директора, большего количества времени;
- 3) оптимальное управление оборотными средствами ведет к увеличению доходов и снижает риск дефицита денежных средств предприятия;
- 4) правильное управление оборотными средствами позволит максимизировать норму прибыли и минимизировать свою ликвидность и коммерческий риск.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств. Под оборачиваемостью средств понимается продолжительность прохождений средствами отдельных стадий производства и обращения. Оборачиваемость оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях и количеством оборотов за отчетный период.

На основании проведенного анализа, можно сделать следующие основные выводы.

По своей экономической сущности оборотные средства – денежные ресурсы организации, авансируемые в оборотные активы для поддержания текущей производственно-коммерческой деятельности. Это основа деятельности любой организации.

Управление оборотными средствами организации заключается в постоянном обеспечении процесса производства и реализации товаров с наименьшим размером оборотных средств. Для анализа управления оборотными средствами организации используют показатели деловой активности, а также показатели рентабельности оборотных активов, производится факторный анализ прироста выручки за счет факторов использования оборотных активов.

ООО «Виола» является уникальным предприятием с богатейшей историей и современными методами менеджмента. Основным видом деятельности предприятия является оптовая торговля сахаром.

По результатам анализа финансово-экономических показателей за 2015–2017 гг. были сделаны следующие выводы.

Величина выручки от продажи в 2016 году выросла на 6348 тыс. руб. по отношению к 2015 году и составила 75 895 тыс. руб. А в 2017 г. выручка от продаж выросла на 15 582 тыс. руб. по отношению к 2016 году и составила 91 477 тыс. рублей. Это характеризуется положительно, поскольку в дальнейшем может привести к росту прибыли от продаж и чистой прибыли. В 2016 году по

отношению с предыдущим годом себестоимость снизилась на 1151 тыс. руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 8327 тыс. руб., за счет роста объемов производства и реализации.

Валовая прибыль в динамике растет, в 2016 году данный показатель вырос на 7499 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом, а в 2017 году на 7255 тыс. руб. по отношению к 2016 году. Валовая прибыль увеличилась вследствие роста выручки от продаж.

Величина внеоборотных активов за 2017 год выросла за счет увеличения основных средств предприятия на 924 тыс. руб. по сравнению с показателями за 2016 год. Величина основных средств по итогам 2017 года выросла на 924 тыс. руб. и составляет 3856 тыс. руб. В 2016 году данный показатель вырос на 1217 тыс. руб. по сравнению с показателями за 2015 год. Увеличения суммы основных средств связано с вводом в эксплуатацию основных фондов, с реконструкцией и модернизацией основных средств. Рост внеоборотных активов характеризуется положительно, поскольку свидетельствует о росте общего имущества предприятия.

Величина оборотных средств в 2017 году в общем выросла на 7338 тыс. руб. Величина запасов в динамике за три года растет. В 2016 году величина запасов по сравнению с 2015 годом выросла на 515 тыс. руб. и составила 10 226 тыс. руб. В 2017 году запасы по сравнению с 2016 годом выросли на 3315 тыс. руб. и составили 13 541 тыс. руб. Увеличения запасов свидетельствует о наращивании производственного потенциала.

Величина дебиторской задолженности в динамике три года растет. В 2016 году величина дебиторской задолженности по сравнению с 2015 годом выросла на 443 тыс. руб. и составила 7654 тыс. руб. В 2017 году дебиторская задолженность по сравнению с 2016 годом выросла на 3302 тыс. руб. и составила 10 956 тыс. руб. Увеличение дебиторской задолженности сигнализирует о недостаточном контроле за платежно-расчетной дисциплиной на предприятии (увеличения задолженности покупателей и заказчиков перед организацией в следствии того, что покупатели не выполняют договорные обязательства). Все это характеризуется отрицательно для организации, большая доля дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на деятельность предприятия. Неэффективная работа по уменьшению дебиторской задолженности, может в будущем привести к образованию просроченной задолженности.

Величина налога на добавленную стоимость в динамике за 2017 год растет. В 2016 году величина НДС по сравнению с 2015 годом выросла на 6 тыс. руб. и составила 115 тыс. руб. Однако, в 2017 году величина НДС по сравнению с 2016 годом выросла на 206 тыс. руб. и составила 321 тыс. руб. Увеличение стоимости НДС по приобретенным ценностям, связано с тем, что организация больше приобретает ценностей.

В составе заемного капитала преобладают краткосрочные обязательства. По итогам 2017 года их величина составляет 23 378 тыс. руб., за счет увеличения кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам. Данный показатель за год вырос на 136,44 %. по сравнению с 2016 годом. Краткосрочные обязательства

по итогам 2017 года в ООО «Виола» состоят из величины кредиторской задолженности и займов и кредитов. Кредиторская задолженность за 2017 год выросла на 135,31 % (5344 тыс. руб.), что характеризуется отрицательно. В 2016 году кредиторская задолженность составляла 15 134 тыс. руб. Превышение кредиторской задолженности более чем в 2 раза над дебиторской говорит о том, что предприятие находится в критическом финансовом положении. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств (займов и кредитов). Долгосрочные обязательства выросли на 948 тыс. руб. (234,85 %) за 2017 год и составили 1651 тыс. руб. Долгосрочные обязательства состоят только из величины займов и кредитов.

Соотношение собственного и заемного капитала – это отношение объема собственных средств организации к объему привлеченных средств. Это соотношение еще называют финансовым левэриджем (рычагом), который является важным показателем в оценке деятельности предприятия. Размер отношения характеризует степень риска, доходности, устойчивости предприятия.

При соотношении собственного и заемного капитала видно, что собственный капитал не превышает заемный. Это характеризуется отрицательно, поскольку свидетельствует о финансовой зависимости предприятия от внешних источников заимствования. Величина заемного капитала на 2017 год составляет 25 029 тыс. рублей. Доля заемного капитала в составе общего имущества составляет 82 %.

Проведенный анализ оборотных средств ООО «Виола», показал, что, несмотря на полученную прибыль, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как неустойчивое, сопряженное с высокой зависимостью от заемного капитала и нарушением текущей платежеспособности.

Для повышения эффективности управления оборотными средствами можно порекомендовать Обществу следующие мероприятия:

- 1) развивать процесс комбинирования на предприятии, которое является одним из направлений для повышения выпуска продукции, улучшения использования всех ресурсов предприятия, снижение себестоимости продукции при увеличении прибыли на предприятии;
- 2) для того чтобы снизить затраты на производство продукции необходимо экономить все виды ресурсов: рационально их использовать, применять ресурсосберегающие технологические процессы;
- 3) вести непрерывный мониторинг состояния запасов и дебиторской задолженности, своевременно выявляя и устраняя негативные тенденции;
- 4) ориентироваться на большое число покупателей для снижения риска неуплаты;
- 5) непрерывно контролировать состояние расчетов с покупателями по просроченной задолженности;
- 6) предоставлять больше скидок при предоплате;
- 7) вести анализ дебиторской задолженности одновременно с анализом кредиторской задолженности.

Рациональное и экономное использование оборотных фондов - первоочередная задача предприятия, так как материальные затраты составляют 3/4 себестоимости промышленной продукции. Снижение материалоемкости изделия достигается различными путями, среди которых главными являются внедрение новой техники, технологии, совершенствование организации производства и труда.

На данный момент времени ООО «Виола» платежеспособное предприятие и развивается успешно, и наметилась тенденция к улучшению положения из-за роста эффективности использования всех видов ресурсов и капитала в целом, что может привести к дальнейшему улучшению финансового результата.

Однако ООО «Виола» не следует останавливаться на достигнутом, необходимо продолжать процессы повышения эффективности управления оборотными средствами желательно воспользоваться предложенными мероприятиями по оптимизации оборотных средств.

Организации были предложены пять мероприятий по оптимизации оборотных средств:

- 1) уменьшить запасов за счет реализации неликвидных запасов;
- 2) уменьшить время пребывания оборотных средств в сфере обращения;
- 3) оптимизировать управление дебиторской задолженностью;
- 4) применить факторинг;
- 5) уменьшить использование привлеченных средств (займов и кредитов).

Эффективность применения данных мероприятий позволит ООО «Виола» уменьшить наличие неликвидных запасов, уменьшить дебиторскую задолженность, увеличить выручку и объемы реализации, а так же высвободить из оборота денежные средства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур / И.Т.Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: Инфра–М, 2015. – 216 с.
2. Алексеев, К.С. Методика анализа финансово–хозяйственной деятельности предприятия. /К.С. Алексеев // Справочник экономиста. –2016. – №1.– С.14–25.
3. Алексеева, И.Х. Финансы, налоги и кредит / И.Х. Алексеева. – М.: Юрайт, 2015. – 545 с.
4. Алтухова, М.В. Финансовая диагностика и поддержка управленческих решений / М.В. Алтухова // Справочник экономиста. – 2015. – № 2. – С. 39–49.
5. Быкадоров, В.Л. Финансово–экономическое состояние предприятия / В.Л. Быкадыров. – М.: Приор, 2017. – 208 с.
6. Гражданский кодекс РФ. Ч.1: от 26 января 1996 г. № 14–ФЗ (ред. 28.03.2017 г.) – СПС «Консультант Плюс»
7. Грибов, В.Д. Экономика предприятия. Практикум /В.Д. Грибов. – М.: КУРС, Инфра–М, 2017. – 448 с.
8. Грязнова, А.Г. Финансы / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 496 с.
9. Деева, А.И. Финансы и кредит /А.И. Деева. – М.: КноРус, 2016. – 536 с.
10. Домбровская, Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / Е.Н. Домбровская. – М.: Риор, 2016. – 288 с.
11. Ендовицкий, Е.А. Финансовый анализ / Е.А. Ендовицкий. – М.: КноРус, 2016. – 300 с.
12. Ефимова, О.В. Финансовый анализ /О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 452 с.
13. Зинкевич, А.Э. Финансы и кредит / А.Э. Зинкевич. – М.: Академия, 2017. – 192 с.
14. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 512 с.
15. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / О.Н. Волкова, / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 424 с.
16. Корсаков, М.Н. Экономика предприятия / М.Н. Корсаков – Таганрог: ТРТУ, 2016. – 410 с.
17. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич. – М.: Национальное образование, 2015.– 768 с.
18. Лукасевич, И.Я. Управление денежными потоками / И.Я. Лукасевич, П.Е. Жуков. – М.: Вузовский учебник, 2016. – 184 с.
19. Любушин, Н.П. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин. – М.:Юнити, 2015. – 471 с.
20. Любушин, Н.П. Экономический анализ / Н.П. Любушин. – М.: Юнити–Дана, 2016. – 576 с.
21. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2017. – 192 с.

22. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.2: ФЗ от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // ЗАО «Консультант Плюс», НПО «ВМИ».
23. Натеепова, Т.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / Т.Я. Натеепова, О.В. Трубицына. – М.: Дашков и К, 2016. – 292 с.
24. Палий, В.Ф. Основной капитал и оборотные материальные активы / В.Ф. Палий. – М.: Бератор-Пресс, 2017. – 200 с.
25. Парушина, Н.В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций / Н.В. Парушина // Международный бухгалтерский учет. – 2017. – № 2. – С. 55–63.
26. Пешкова, А.А. Анализ методов оценки финансовой устойчивости предприятия / А.А. Пешкова // Вестник ТИУиЭ. – 2017. – №2. – С. 89–93.
27. Писарева, Л.Л. Бухгалтерская отчетность организации: принципы и порядок составления /Л.Л. Писарева. – Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, 2016. – 215 с.
28. Платонова, Н.А. Финансовое планирование и бюджетирование / Н.А. Платонова, В.Н. Незамайкин. – М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2016. – 96 с.
29. Ржаницына, С.В. Как правильно составить отчет о финансовых результатах / С.В. Ржаницына // Бухгалтерский учет.– 2016. – № 1.– С. 12–15.
30. Свиридов, О.Ю. Международные финансы /О.Ю. Свиридов, А.А. Лысоченко–СПб.: Феникс, 2018. – 400 с.
31. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: теория и практика / Н.Н. Селезнева. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 358 с.
32. Соколова, О.В. Финансы и кредит / О.В. Соколова. – М.: Магистр, 2015. – 912 с.
33. Соколова, Л.С. Моделирование оценки ликвидности и платежеспособности предприятия / Л.С. Соколова, Р.А. Юдин // Справочник экономиста. – 2017. – №5. – С. 14–18
34. Соколова, Н.А. Бухгалтерская финансовая отчетность / Н.А. Соколова, И.Н. Томшинская. – СПб.: Питер, 2018. – 369 с.
35. Сотникова, Л.В. Подготовка промежуточной отчетности: как рекомендации для аудиторов могут помочь бухгалтерам / Л.В. Сотникова // Бухгалтерский учет.– 2016. – № 13.– С. 22–25.
36. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2016. – 463 с.
37. Страхова, О.А. Организация процесса управления оборотными средствами. / О.А. Страхова. – СПбУЭФ, 2016. – 46 с.
38. Титов, В.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / В.И. Титов. – М.: РГИИС, 2017. – 478 с.
39. Тропин, А.Н. Финансы и кредит / А.Н. Тропин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина. – М.: Инфра-М, 2017. – 336 с.

40. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. №14–ФЗ (ред. от 01.01.2017) // ЗАО «Консультант Плюс», НПО «ВМИ»
41. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402–ФЗ (ред. от 23.05.2016) // ЗАО «Консультант Плюс», НПО «ВМИ»
42. Финансы. / под ред. Ковалевой А.М. – М.: Юрайт, 2015. – 448 с.
43. Финансы. / под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В. – М.: Юрайт, 2016. – 599 с.
44. Финансовый анализ. / под ред. Евстафьевой И.Ю., Черненко В.А. – М.: Юрайт, 2016. – 337 с.
45. Финансовый менеджмент / под ред. проф. Самсонова Н.Ф. – М.: Юнити–Дана, 2016. – 495 с.
46. Финансовый менеджмент / под ред. акад. Поляка Г.Б. – М.: Юнити–Дана, 2017. – 527 с.
47. Чайковский, Я. Совершенствование методики комплексной оценки кредитоспособности заемщиков / Я. Чайковский // Вестник Центрального Банка РФ. – 2016. – № 11. – С. 35–39.
48. Шадрина, Г.В. Экономический анализ. Теория и практика. – М.: Юрайт, 2016. – 516 с.
49. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: Инфра–М, 2015. – 208 с.
50. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра–М, 2014. – 208 с.
51. Экономика организаций. Практикум. / под ред. проф. Чалдаевой Л.А., Шарковой А.В. – М.: Юрайт, 2017. – 670 с.
52. Официальный сайт справочно–правовой системы Консультант Плюс. – <http://www.consultant.ru>.
53. Янин, А.Е. Финансы, денежное обращение и кредит / А.Е. Янин. – М.: Академия, 2017. – 256 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А