

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»
Направление 38.03.01 «Экономика»
Профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.т.н., доцент
_____ А.В. Прохоров
_____ 2019 г.

Анализ эффективности финансовой деятельности предприятия

ООО ТФ «Владомир»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.210.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент
_____ Т.И. Гусева
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ДО – 571
_____ О.Д. Халиулина
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
к.т.н., доцент
_____ Е.В. Баранова
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Халиулина О.Д. Анализ эффективности финансовой деятельности предприятия ООО ТФ «Владомир». – Златоуст: ЮУрГУ, 2019, 83 с. , 9 ил., 28 таб., библиогр. список – 45 наим.

В первой главе выпускной квалификационной работы исследованы теоретические и методологические основы анализа эффективности финансовой деятельности предприятия. Во второй главе проведен анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО ТФ «Владомир» и анализ рентабельности.

Выявлены слабые стороны финансовой деятельности предприятия и сделаны выводы по анализу. В проектной части выпускной квалификационной работы предложены мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Финансовая деятельность, её экономическое значение в развитии предприятия.....	8
1.2 Методика анализа финансовой деятельности предприятия и её эффективности.....	15
1.3 Направления повышения эффективности финансовой деятельности.....	25
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ТФ «ВЛАДОМИР».....	30
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия и анализ ее финансового состояния.....	30
2.2 Анализ финансовых результатов.....	41
2.3 Анализ эффективности финансовой деятельности.....	48
3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ТФ «ВЛАДОМИР».....	57
3.1 Рекомендации и мероприятия по повышению эффективности финансово-экономической деятельности предприятия ООО ТФ «Владомир».....	57
3.2 Расчет эффективности финансово-экономической деятельности после внедрения предложенных мероприятий.....	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	76
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс за 2018 год.....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах за 2017 год.....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах за 2018 год.....	83

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Анализ эффективности финансовой деятельности предприятия дает возможность выработать определенные стратегии, тактику развития предприятия, благодаря которым формируется производственная программа, выявляются резервы повышения эффективности финансовой деятельности предприятия.

Анализ эффективности финансовой деятельности предприятия показывает, по каким направлениям необходимо вести свою работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов, а так же выявления слабых позиций в финансовом состоянии предприятия. А самое главное, анализ эффективности финансовой деятельности дает возможность своевременно выявить резервы и устранить недостатки финансовой деятельности и принять решение по улучшению финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Основными факторами, которые определяют эффективность финансовой деятельности предприятия, является, выполнение финансового плана и пополнение, по мере возможности возникновения потребности, собственного капитала за счёт прибыли, а так же скорость оборачиваемости активов.

Наиболее важным показателем, определяющим эффективность финансовой деятельности предприятия, выступает платёжеспособность. Этот показатель дает способность вовремя удовлетворять платёжные требования, производить оплату труда персоналу и т.д.

Задача повышения эффективности капитальных вложений и снижения издержек является частью проблемы рациональной организации автомобильного транспорта и охватывает широкий круг эксплуатационных и технологических вопросов. Решение этой задачи обеспечивается в первую очередь качественным управлением производственным процессом, которое в значительной мере предопределяет рациональное использование основных фондов и высокую эффективность капитальных вложений.

Таким образом, видно, какую значимость имеет анализ эффективности финансовой деятельности предприятия.

Объектом выпускной квалификационной работы является торговое предприятие ООО ТФ «Владомир».

Предметом выпускной квалификационной работы являются финансовые результаты и показатели эффективности финансовой деятельности предприятия.

Цель работы – провести анализ эффективности финансовой деятельности предприятия, предложить мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие **задачи**:

- рассмотреть теоретические основы анализа финансовой деятельности предприятия;

- изучить методики анализа финансовой деятельности и её эффективности;

- проанализировать эффективность финансовой деятельности;

- разработать мероприятия, способствующие повышению эффективности финансовой деятельности предприятия.

Теоретической основой исследования показателей эффективности финансового состояния являются статьи периодических изданий, посвященных данной проблематике, а также труды таких авторов как: Маркарьян Э.А., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и многие другие. Информационной базой для анализа эффективности финансового состояния является финансовая отчетность ООО ТФ «Владомир». Методологической основой исследования послужили учебники по финансовому анализу, планированию и прогнозированию.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Финансовая деятельность, её экономическое значение в развитии предприятия

В организационной и управленческой работе предприятий финансовая деятельность занимает особое место. От нее во многом зависит своевременность и полнота финансового обеспечения производственно-хозяйственной деятельности и развития предприятия, выполнения финансовых обязательств перед государством и другими субъектами хозяйствования.

Финансовая деятельность – это система использования различных форм и методов для финансового обеспечения функционирования предприятий и достижения ими поставленных целей, то есть это практическая финансовая работа, которая обеспечивает жизнедеятельность предприятия, улучшение ее результатов [11, с. 95].

Финансовая деятельность организации – это процедура, которой не следует пренебрегать ни одному дальновидному руководителю. Любые другие отрасли и сферы работы предприятия полностью зависят от ее результатов, оперативности и качества. Это связано с тем, что оперативное управление финансовой деятельностью организации позволяет избегать задолженностей и других негативных аспектов, связанных с экономической жизнью предприятия.

Финансовая деятельность организации – это набор методов, средств и стратегий, нацеленных на финансирование рабочих процессов, что положительно влияет на результаты. Другими словами, организация финансовой деятельности предприятия – это всестороннее управление денежными потоками внутри предприятия [11, с. 99].

Основные задачи финансовой деятельности:

1) Своевременное финансовое снабжение хозяйственных и других отраслей организации.

2) Деятельность, нацеленная на привлечение финансовых потоков в организацию, иными словами, расширение ее капитала.

3) Анализ задолженностей перед кем-либо, своевременное их погашение, работа с кредитами и спонсорами.

4) Задействование доступных финансовых средств, когда это требуется для тех или иных целей, преследуемых организацией.

5) Анализ целесообразности расходов финансовых средств, с целью не допустить излишних трат денег организации.

Финансовая деятельность организации включает:

1) Создание уставного капитала организации.

2) Правильное распределение уставного фонда на предприятии.

3) Задействование объединенных финансовых средств в различных сферах деятельности организации.

4) Деятельность по распределению средств от основной деятельности организации для покрытия нужд производства.

5) Финансовые отчисления в бюджет.

6) Начисление выплат собственникам организации.

7) Многократное внесение финансовых средств для увеличения активов организации.

8) Деятельность по созданию резервных финансовых ресурсов организации.

9) Создание финансовых ресурсов для выплат работникам, а также для обеспечения их социальной защиты.

10) Управление дополнительными финансовыми ресурсами, полученными в качестве прибыли от деятельности организации.

11) Управление внутренней динамикой финансовых средств организации в случае возникновения такой необходимости. Это может потребоваться,

если, например, предприятие объединится с другим либо станет членом какой-нибудь ассоциации, группы, концерна и т.д.

Главное содержание финансовой деятельности предприятия заключается в надлежащем обеспечении финансирования.

В соответствии с источниками средств финансирование разделяется на внутреннее и внешнее.

Внутреннее финансирование осуществляется за счет средств, полученных от деятельности самого предприятия: прибыль, амортизационные отчисления, выручка от продажи или сдачи в аренду имущества.

Внешнее финансирование использует средства, не связанные с деятельностью предприятия: взносы владельцев в уставный капитал, кредит, обязательства должников, государственные субсидии и тому подобное.

Обеспечение эффективного финансового функционирования предприятия требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением её анализировать.

Залогом успешного функционирования любого предприятия является его конкурентоспособность. Конкурентоспособность и целесообразность деятельности предприятия в будущем основывается на эффективности его деятельности. Следовательно, эффективность финансовой деятельности является основанием финансовой привлекательности предприятия. Таким образом, оценка финансовых результатов деятельности организации является одной из основных составляющих анализа проводимого на предприятии [25, с. 356].

Финансовая эффективность предприятия как показатель характеризуется соотношением результата и затрат. Для ее количественной оценки применяются частные и обобщающие показатели. Частные показатели свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса и результативности каждого конкретного продукта, а обобщающие дают представление об эффективности всех ресурсов или продуктов, а также о результативности предприятия как единого целого. Все показатели

финансовой эффективности предприятия рассчитываются по следующей модели, представленной в формуле (1).

$$\text{Финансовая эффективность} = \frac{\text{результат}}{\text{ресурсы(затраты)}} \quad (1)$$

Как правило, оценка финансовой эффективности производится путем сопоставления результатов производства с затратами. Под результатами производства понимают его полезный конечный результат в виде:

- материализованного результата процесса производства, измеряемого объемом производимых услуг в натуральной и стоимостной формах;
- народнохозяйственного результата деятельности предприятия, который включает не только количество производимых работ, но и охватывает их потребительскую стоимость [25, с. 220].

Финансовая деятельность организации служит для достижения следующих целей:

- 1) Экономическая цель.
- 2) Внеэкономическая цель.

Экономические цели финансовой деятельности организации – это возрастание ее стоимости, либо какие-то иные финансовые результаты, которых предприятие может достигнуть в обозримом будущем.

Внеэкономические цели финансовой деятельности организации – это все прочее, что не соотносится с деньгами предприятия. Сюда можно включить увеличение социального статуса предприятия, его влияние на рынке, узнаваемость бренда, количество клиентов, прирост организаций, желающих стать партнерами, сотрудничество с новыми реализаторами, поставщиками и многое другое.

В каждом случае цели финансовой деятельности организации строго индивидуальны, поскольку зависят от конкретной ситуации, концепции и роли, которую играет предприятие на рынке, в обществе и среди клиентов. Основываясь на этих и прочих факторах, каждый руководитель

самостоятельно решает, чего же пытается достичь в результате финансовой деятельности организация. Кому-то важнее привлечь максимум денег, а кто-то заинтересован в сотрудничестве с крупными корпорациями, третий и вовсе стремится поднять стоимость своего предприятия, чтобы выгодно его продать.

Следует отметить, что часто на эффективность финансовой деятельности организации влияют внутренние ценности сотрудников. Далекое не все, но некоторые из них должны разделять общие взгляды, чтобы не просто выполнять работу, как рядовой исполнитель, но и делать это ради достижения выгодного всем результата. Не следует добиваться, чтобы каждый сотрудник понимал и стремился к тому, на что нацелена финансовая деятельность организации, но те люди, которые находятся на наиболее ответственных постах, безусловно, должны ясно представлять, понимать и одобрять стремления своего руководителя. Только так можно добиться слаженной работы, гарантирующей результат.

Из этого следует отметить способы организации финансовой деятельности, которую можно реализовать следующими средствами, представленные на рисунке 1.

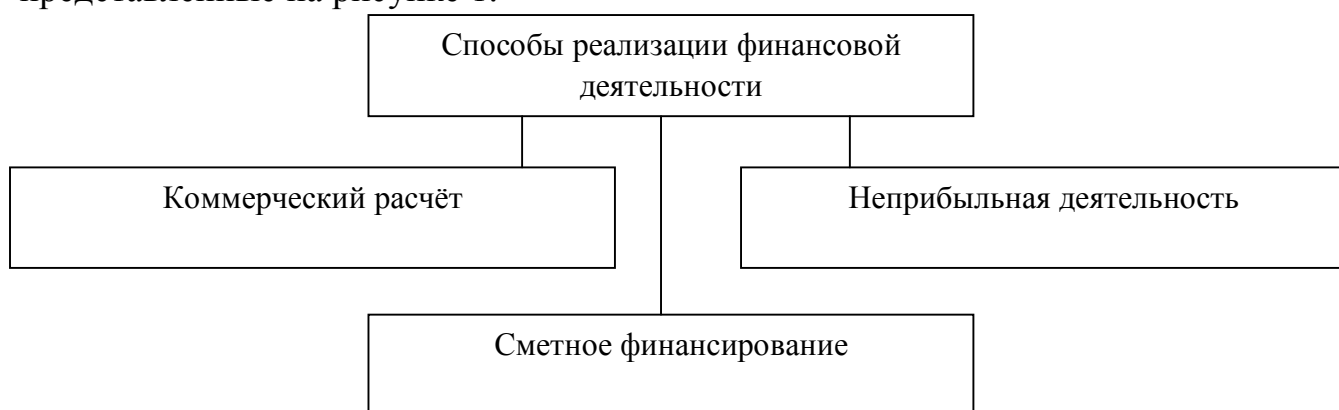


Рисунок 1 – Способы реализации финансовой деятельности

Все они обладают собственной спецификой, по-разному подходят к оценке финансовой деятельности организации, выбору ресурсов ее

осуществления и сопутствующих расходов, взгляду на итоги проведенной работы.

Коммерческий расчет – это приоритетный способ реализации финансовой деятельности организации. Ведущее значение тут имеет внутренний капитал предприятия. За счет него компенсируют большинство расходов. Все прочие источники финансовых средств при данном подходе выступают исключительно как дополнительные к основному. Положительная оценка финансовых результатов деятельности организации при этом возможна только в случае грамотного использования внутренних ресурсов, привлечения экономически выгодных механизмов и продуманной стратегии их использования. Упор делается на мобилизацию и увеличение прибыли организации.

Неприбыльная деятельность – это еще один способ реализации финансовой деятельности организации, во многом напоминающий предыдущий. Принципиальное отличие – в целях. Неприбыльная деятельность, как ясно из названия, не ставит перед собой задачу получения прибыли, а существует из каких-то других соображений. В пример можно привести какую-нибудь организацию из социальной, благотворительной, хозяйственной сферы, приоритет в которой – предоставление людям возможности воспользоваться их услугами или товарами. Реализуется это благодаря низким ценам. Такой подход был бы убыточным для предприятий, чья финансовая деятельность направлена на получение прибыли, но рассматриваемая категория предприятий существует на другие средства – спонсорские взносы и поступления от благотворителей.

Сметное финансирование – это третий способ реализации финансовой деятельности организации. Методом исключения, уже очевидно, что источник денежных ресурсов тут единственно возможный – внешний. По сути, финансовые потоки в данные предприятия текут из самых разных направлений. Наиболее яркий пример – это бюджетные организации. Разумеется, ими дело не ограничивается, поскольку существуют

всевозможные фонды самых разных характеров. Именно они становятся финансовыми источниками для подобных предприятий, имеющих, чаще всего, определенную социальную задачу. Данный вид финансовой деятельности организации не является самодостаточным, способным окупиться или принести прибыль, поэтому для него характерно предоставление услуг или товаров бесплатно. Как правило, в эту категорию попадают государственные заведения, обслуживающие население за счет бюджетных средств. Но стоит учесть, что далеко не каждая муниципальная организация является финансово-бесперспективной, поскольку многие из них занимаются прибыльной деятельностью, например, сдают в аренду землю.

Различают различные направления финансовой деятельности предприятия, которые представлены на рисунке 2.

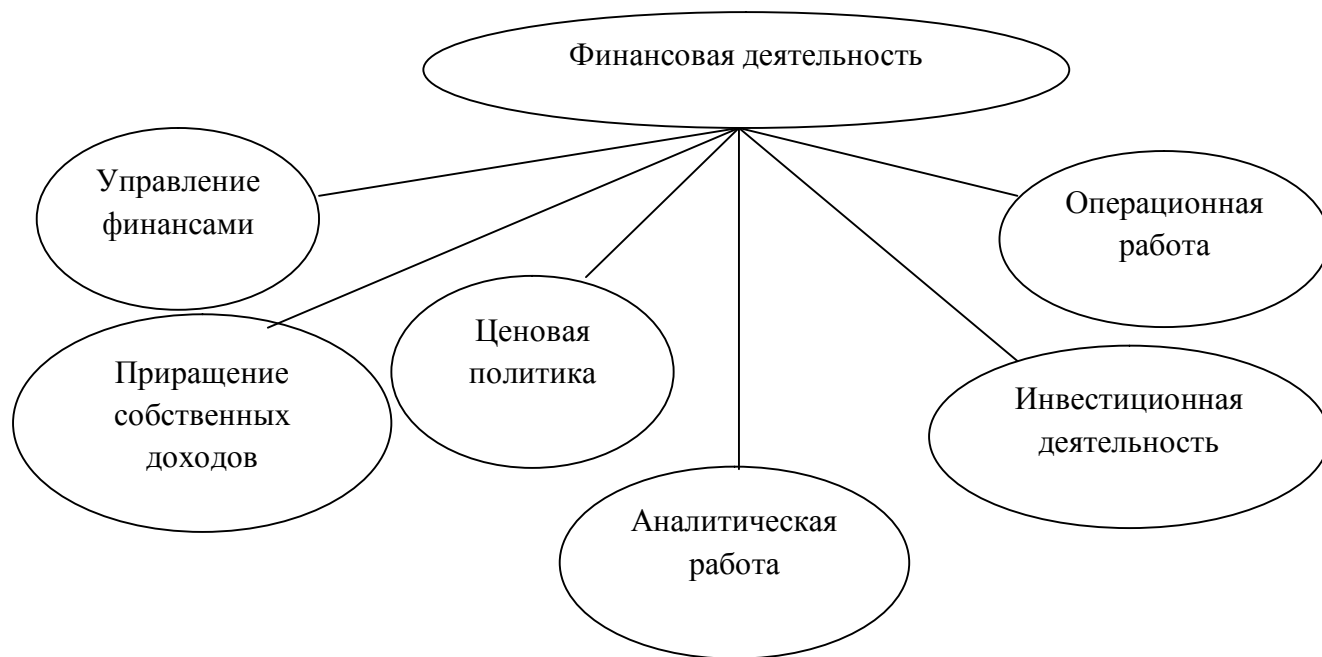


Рисунок 2 – Основные направления финансовой деятельности предприятия

Управление финансами является одним из основных направлений управленческой деятельности, обеспечивающей решение текущих вопросов, финансирование производства и реализации продукции [13, с. 57].

Эффективное управление этими процессами требует соответствующей организации самой финансовой деятельности, включающей финансовое планирование, оперативную и контрольно-аналитическую работу.

Особое место в работе предприятия занимает ценовая политика, которая способствует упрочнению конкурентных позиций и росту объёмов прибыли предприятия.

Оперативная деятельность финансовой службы предприятия включает в себя расчёты с покупателями и поставщиками, претензионную работу с контрагентами, ведение кассовых и других банковских операций, операции с ценными бумагами, финансово-кредитное планирование, контроль исполнения принятых решений.

Аналитическая работа финансовых служб направлена на выявление и мобилизацию резервов, экономию затрат и повышение эффективности использования всех имеющихся ресурсов.

1.2 Методика анализа финансовой деятельности предприятия и её эффективности

Финансовый анализ деятельности предприятия предназначается для обоснования управленческих решений в системе управления организацией. Он помогает получить объективную информацию о реальном финансовом состоянии организации, прибыльности и эффективности ее работы.

По мнению А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева, под финансовым состоянием понимается способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [9, с. 332].

Конкретное направление анализа, составляющие его блоки, набор показателей определяются целями и опытом аналитика. На выбор методики анализа финансового состояния организации влияют цели и задачи, которые ставятся перед данным анализом.

Методика анализа финансовой деятельности, представлена на рисунке 3.

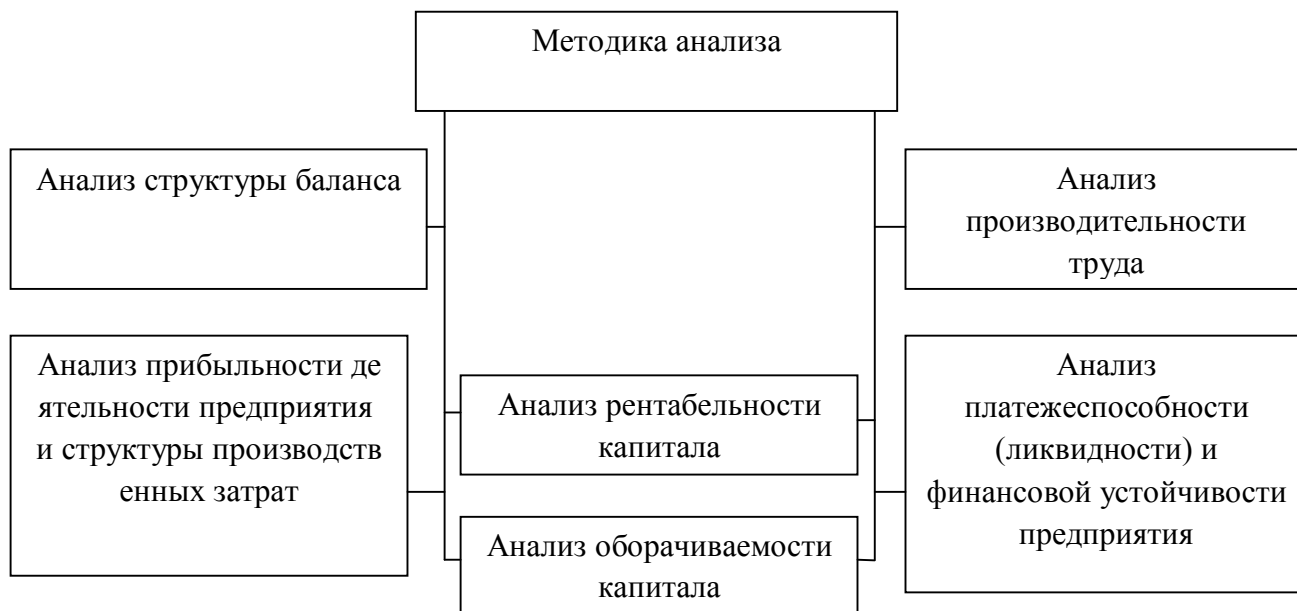


Рисунок 3 – Методика анализа финансовой деятельности

Анализ бухгалтерского баланса имеет практическое значение, если он основан на достоверной информации. Чтобы избежать ее искажений (случайных или намеренных), на предприятии должна работать система внутреннего контроля (ст. 19 закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ). А для внешнего подтверждения достоверности баланса используется аудиторская проверка (п. 3 закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ). В отдельных случаях это обязательно (ст. 5 закона № 307-ФЗ).

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности - производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные

результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Система показателей финансовых результатов включает в себя абсолютные и относительные показатели эффективности хозяйствования, к которым относятся показатели рентабельности.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов [29, с. 282].

Поскольку оборачиваемость капитала тесно связана с его рентабельностью и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность, в процессе анализа необходимо более детально изучить показатели оборачиваемости капитала и установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств.

Производительность труда – это показатель, характеризующий уровень затрат живого труда на выпуск единицы продукции. Его можно также определить как количество произведенной продукции на одного работника ППП или одного рабочего за единицу времени (год, квартал, месяц, день, час). При анализе производительности труда следует установить степень выполнения плана и динамику роста, причины изменения уровня производительности труда.

Финансовый анализ предприятия начинается с общего ознакомления с финансовым состоянием организации. В целях проведения общего анализа финансового состояния составляется аналитический (сравнительный) баланс, в который включаются основные агрегированные (укрупненные) показатели баланса, его структуры, динамики и структурной динамики. Такой баланс

позволяет свести воедино, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения и расчеты [9, с. 332].

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Принимая любое решение, финансовый менеджер оценивает влияние этого решения на наиболее важные финансовые коэффициенты [14, с. 110].

Финансовые коэффициенты разделяются на несколько групп:

– показатель платежеспособности (ликвидности) представлен в формуле (2).

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

КО – краткосрочные обязательства, в рублях (тыс. руб., млн. руб.) [15, с. 215].

– показатель оборачиваемости представлен в формуле (3).

$$K_{\text{а}} = \frac{\text{В}}{\bar{\text{А}}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{а}}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

В – выручка от оказываемых услуг, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

$\bar{\text{А}}$ – средняя стоимость активов [15, с. 217].

– показатель финансовой устойчивости представлен в формуле (4).

$$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{K_{\text{соб}} + O_{\text{бдс}}}{P_{\text{общ}}}, \quad (4)$$

где $K_{\text{фин.уст}}$ – коэффициент финансовой устойчивости;

$K_{\text{соб}}$ – собственный капитал, включающий имеющиеся резервы, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

$O_{\text{бдс}}$ – долгосрочные займы и кредиты (обязательства), срок привлечения которых составляет более 1 года, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

$P_{\text{общ}}$ – итога по пассивам (иначе – валюта баланса), рубли (тыс. руб., млн. руб.) [15, с. 236].

– показатель рентабельности продаж представлен в формуле (5).

$$РП = \frac{П}{В}, \quad (5)$$

где РП – рентабельность оказываемых услуг, %;

П – прибыль (убыток) от оказываемых услуг, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

В – выручка, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [15, с. 240].

Изменение показателей позволяют выявить динамику, а также за счет каких структурных сдвигов менялись показатели.

Метод финансовых коэффициентов (коэффициентный анализ) – оценка существенности соотношений различных финансовых показателей, изучение относительных показателей, характеризующих важнейшие параметры результативности деятельности. Анализ коэффициентов (относительных показателей) предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации, видов рентабельности [17, с. 213].

Одновременное использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития.

Финансовые показатели позволяют измерять эффективность работы за указанными выше направлениями.

Об эффективности финансовой деятельности можно судить по двум аспектам:

- результатам финансовой деятельности;
- финансовому состоянию предприятия.

Первое выражается тем, насколько эффективно компания может использовать имеющиеся у нее активы, а главное – способна ли она генерировать прибыль и в каком объеме. Чем выше финансовый результат на каждый рубль вложенных ресурсов, тем качественней результат финансовой деятельности. Однако прибыльность и оборачиваемость не являются единственными индикаторами финансовой деятельности компании [29, с. 315].

В случае, если компания способна генерировать высокую прибыль в краткосрочной и долгосрочной перспективе, то можно говорить об эффективной финансовой деятельности.

В таблице 1 представлены группы показателей, которые лучше всего подходят для анализа деятельности.

Таблица 1 – Основные группы показателей, которые используются в процессе анализа деятельности

Категория	Показатель
Деловая активность (оборачиваемости)	– Оборачиваемость активов – Фондоотдача
Прибыльность и рентабельность	– Рентабельность активов – Рентабельность собственного капитала – Рентабельность продаж

Фондоотдача является финансовым показателем, который отражает результативность и интенсивность использования основных средств. Формула фондоотдачи применяется в компаниях при анализе ее финансового состояния, показывая эффективность управления фондами в их динамике. Фондоотдача находится по формуле (6).

$$K_{\phi} = \frac{B}{OC}, \quad (6)$$

где K_{ϕ} – коэффициент фондоотдачи, руб./руб.;

V – выручка, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

\overline{OC} – средняя стоимость основных средств, рубли (тыс. руб., млн. руб.)

[29, с. 308].

Рентабельность активов – финансовый показатель, отражающий эффективность использования активов компании для генерации выручки и находится по формуле (7).

$$K_A = \frac{\text{ЧП}}{A}, \quad (7)$$

где K_A – коэффициент рентабельности активов, руб./руб.;

ЧП – чистая прибыль, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

\overline{A} – средняя стоимость активов, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [29, с. 321].

Рентабельность собственного капитала – это один из важнейших коэффициентов, используемый инвесторами и собственниками бизнеса, который показывает, как эффективно были использованы вложенные (инвестированные) в предприятие деньги. Рассчитывается по формуле (8).

$$K_{CK} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{СК}}, \quad (8)$$

где K_{CK} – коэффициент рентабельности собственного капитала, руб./руб.;

$\overline{СК}$ – средняя стоимость собственного капитала, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [29, с. 325].

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса производится оценкой платежного излишка или недостатка по активам, которые сгруппированы по степени ликвидности, и обязательствам, которые сгруппированы по степени срочности погашения.

Активы и пассивы предприятия подразделяются на четыре группы, которые находятся в таблице 2.

Таблица 2 – Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности погашения

Активы		Пассивы	
A1	Абсолютно-ликвидные активы. В его состав входят денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.	П1	Наиболее срочные обязательства. В его состав входят кредиторская задолженность, задолженность по выплате дивидендов.
A2	Быстро реализуемые активы. В его состав входят товары отгруженные, краткосрочная дебиторская задолженность, НДС по приобретенным ценностям.	П2	Среднесрочные обязательства со сроком погашения до одного года. В его состав входят краткосрочные кредиты и займы, резервы предстоящих платежей.
Активы		Пассивы	
A3	Медленно реализуемые активы. В его состав входят запасы, НЗП, готовая продукция.	П3	Долгосрочные кредиты и займы.
A4	Труднореализуемые активы. В его состав входят внеоборотные активы, долгосрочная дебиторская задолженность.	П4	Капитал и резервы, доходы будущих периодов.

Условия ликвидности бухгалтерского баланса: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$. При этом все условия должны выполняться, в противном случае баланс будет считаться неликвидным.

В таблице 3 представлена группа показателей, которые хорошо подходят для оценки финансового состояния.

Таблица 3 – Группы показателей, которые используются в процессе оценки финансового состояния

Категория	Показатель
Ликвидность и платежеспособность	– Текущая ликвидность – Быстрая ликвидность – Абсолютная ликвидность
Финансовая устойчивость	– Финансовой автономии – Финансовой устойчивости – Коэффициент финансирования – Финансовый леверидж

Для оценки ликвидности предприятия вычисляют следующие коэффициенты, представленные в таблице 3.

– Текущая ликвидность. Величина данного коэффициента, чем больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Оптимальным значением является 2 и более.

– Быстрая ликвидность находится по формуле (9). Данный коэффициент характеризует способность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов.

$$K_{\text{б.л}} = \frac{\text{ОА} - \text{З}}{\text{КО}}, \quad (9)$$

где $K_{\text{б.л}}$ – коэффициент быстрой ликвидности;

ОА – оборотные активы, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

З – запасы, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

КО – краткосрочные обязательства, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [29, с. 418].

– Абсолютная ликвидность находится по формуле (10). Данный коэффициент показывает отношение самых ликвидных активов предприятия.

$$K_{\text{а.л}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{ТО}}, \quad (10)$$

где $K_{\text{а.л}}$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – денежные средства, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

КФВ – краткосрочные финансовые вложения, рубли (тыс. руб., млн. руб.);

ТО – текущие обязательства, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [29, с. 425].

Для того чтобы провести анализ ликвидности и финансовой устойчивости предприятия необходимо использование различных коэффициентов, которые основаны на информации из бухгалтерского баланса.

Коэффициент финансовой автономии – это показатель, который показывает долю активов организации, покрываемые за счет собственного капитала. Рассчитывается по формуле (11).

$$K_{\text{ф.а}} = \frac{\text{СК}}{\text{Валюта баланса}}, \quad (11)$$

где $K_{ф.а}$ – коэффициент финансовой автономии;

СК – собственный капитал, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [29, с. 349].

Коэффициент финансовой устойчивости – этот коэффициент показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. Рассчитывается по формуле (12).

$$K_{ф.у} = \frac{СК + ДКЗ}{\text{Валюта баланса}}, \quad (12)$$

где $K_{ф.у}$ – коэффициент финансовой устойчивости;

ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [29, стр. 368].

Коэффициент финансирования, его еще называют коэффициент покрытия долгов собственным капиталом. Он показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая часть за счет заемных средств. Этот коэффициент рассчитывается по следующей формуле (13).

$$K_{ф} = \frac{СК}{ЗК}, \quad (13)$$

где $K_{ф}$ – коэффициент финансирования;

ЗК – заёмный капитал, рубли (тыс. руб., млн. руб.) [29, с. 376].

Коэффициент финансового левериджа (финансового рычага) дает представление о реальном соотношении собственных и заемных средств на предприятии. На основании данных о коэффициенте финансового левериджа можно судить об устойчивости экономического субъекта, уровне его рентабельности. Рассчитывается по формуле (14).

$$K_{ф.л} = \frac{ЗК}{СК}. \quad (14)$$

Подводя итог, можем сказать, что нахождение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия составляет важную часть финансового состояния предприятия. Для того, чтобы анализировать финансовую устойчивость и ликвидность предприятия необходим бухгалтерский баланс предприятия за несколько периодов и на основании конечного вывода в анализе можем

разработать рекомендации и управленческие решения, которые будут направлены на улучшения стабильности финансового состояния предприятия и поддержания на существующем уровне.

1.3 Направления повышения эффективности финансовой деятельности

Эффективность хозяйственной деятельности организации характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов.

Поиски путей улучшения финансового состояния предприятия являются одной из основных задач, которая стоит перед менеджментом любой компании.

Для повышения прибыли существуют два основных пути – увеличение продаж (оказание услуг) и снижение издержек [26, с. 56].

Одним из основных путей улучшения финансового состояния предприятия является снижение себестоимости продукции. Основными источниками снижения себестоимости продукции являются:

- экономия материальных затрат за счет применения ресурсосберегающих технологий, замены дорогостоящих материалов менее дорогими, снижение отходов материалов, уменьшение затрат, связанных с доставкой материалов от предприятий-поставщиков предприятию-потребителю;

- снижение трудоемкости продукции и на этой основе уменьшение затрат на заработную плату с начислениями. Главным источником снижения себестоимости продукции в данном случае выступает рост производительности труда. С ростом производительности труда уменьшаются затраты заработной платы на единицу продукции при одновременном росте заработка рабочего:

- сокращение затрат по организации и управлению производством, к которым относят заработную плату административно-управленческого персонала; содержание оборудования, зданий и сооружений;

амортизационные отчисления; командировочные, почтово-телеграфные и другие расходы;

– ликвидация непроизводительных расходов, то есть потерь от простоев оборудования и транспортных средств, брака продукции и др. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществлять мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства. Высокие затраты, превышающие нормы, заложенные в планы развития фирм и предприятий, снижают прибыль. Контроль затрат состоит не столько в отслеживании колебаний цен на сырье, материалы, транспортные и другие услуги, сколько в их снижении или удержании на прежнем уровне.

Следующим мероприятием по улучшению финансового состояния предприятия является увеличение объема производства продукции. Эта мера является одним из факторов повышения прибыли.

Влияние показателя выручки на финансовое состояние предприятия заключается в способности генерировать денежный поток, который в конечном итоге формирует прибыль компании. По большому счету, проблему роста продаж решает комплекс маркетинговых задач. Для большинства компаний малого и среднего бизнеса они сводятся к управлению ценой продаж, ассортиментом продукции и сетью реализации [26, с. 95].

Структурные перекосы баланса – рост кредиторской или дебиторской задолженностей – также могут оказывать негативное влияние на финансовое состояние предприятия. К примеру, большой показатель дебиторской задолженности означает, что компании может не хватать оборотных средств для финансирования текущей деятельности. Увеличение кредиторской задолженности обычно происходит, когда компания не справляется с оплатой обязательств перед контрагентами. Это также может являться следствием нехватки оборотных денег.

В таком случае проанализируйте дебиторскую задолженность по каждому контрагенту. Сократите сроки оплаты за отгруженную продукцию. По возможности примените санкции (пени) к недобросовестным покупателям.

Размер выручки от реализации во многом определяется особенностями предприятия. Однако имеется ряд общих направлений увеличения выручки. К ним относятся:

- увеличение объема производства и реализации продукции (работ, услуг);
- улучшение ее качества, расширение ассортимента в соответствии с имеющимся спросом;
- своевременная отгрузка изделий потребителям;
- улучшение работы финансово-сбытовых служб предприятий и объединений;
- совершенствование кредитных и расчетных отношений, применение экономически обоснованных цен.

Увеличение объема производства продаж (оказание услуг) обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции (работ, услуг), то есть позволяет увеличить абсолютно ликвидные активы предприятия.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Получение прибыли компанией является основанием для ее распределения и последующего использования. Распределение прибыли отражается в финансовом плане и сметах образования и расходования фондов, а также в отчете о прибылях и убытках.

Для каждого хозяйствующего субъекта одной из главных задач является поддержание объема выручки на должном уровне, а также его систематическое увеличение. Ведь данный показатель в первую очередь говорит об эффективности и слаженности работы всего предприятия, а также о профессионализме его руководителей.

Прирост выручки является весьма важным показателем, который характеризует эффективность функционирования предприятия.

Выручка – это источник средств, за счёт которых компания компенсирует расходы, которые ей пришлось понести для создания своих товаров. Сюда входит как сырьё, так и все сопутствующие расходы: приобретение оборудования, его обслуживание, реклама товаров, транспортировка, упаковка и т.д. Заработная плата, как правило, начисляется из выручки, а иногда и напрямую зависит от её размера.

Если выручки нет либо длительное время не происходит её увеличение, это может вызвать перебои в работе компании, уменьшение прибыли и другие негативные последствия.

Прирост выручки представляет собой экономический показатель, отражающий изменение величины дохода предприятия за определенный период времени. Иными словами, данный показатель позволяет увидеть, на сколько процентов выросла (снизилась) выручка предприятия в отчетном периоде по сравнению с базисным.

Прежде всего, следует отметить, что под выручкой понимаются денежные средства, которые поступают на предприятие в результате реализации товаров и услуг. Именно данный показатель является основным источником дохода хозяйствующего субъекта.

Увеличивающаяся выручка предприятия свидетельствует об увеличении объемов продаж, которые в свою очередь зависят от следующих факторов:

- 1) Качества, выпускаемой продукции.
- 2) Разумной ценовой политики.
- 3) Налаженных каналов сбыта.

4) Эффективных рекламных мероприятий и т.д.

Объем продаж является весьма значимым показателем, без роста которого предприятие не сможет обеспечить себе достаточный объем выручки. При этом доход от продаж является основным источником покрытия расходов, понесенных предприятием в ходе создания нового продукта (сырье, материалы, обслуживание оборудования, оплата труда рабочих и т.д.).

Выделяют следующие основные пути увеличения выручки:

– мотивация персонала – в связи с этим с целью увеличения выработки продукции можно применять стимулирующие доплаты, премии и т.д.;

– увеличение производимых объемов продукции (оказание услуг) – при наличии возможности, предприятие может запустить дополнительные производственные мощности, что позволит увеличить объемы продаж;

– проведение эффективной рекламной политики – грамотно подобранные маркетинговые приемы способны в разы увеличить объемы продаж (оказание услуг) и соответственно размер выручки предприятия;

– снижение себестоимости продукции (оказываемых услуг) – данная мера предполагает рациональное использование ресурсов, производственных мощностей, оптимизацию кадров и т.д.

Бухгалтерский баланс предприятия является индикатором его деятельности. Оптимальная структура баланса предприятия может свидетельствовать как об эффективной деятельности предприятия, так и сигнализировать о ряде проблем. Для внутренней оценки предприятия и для выработки практических рекомендаций по улучшению финансового состояния хозяйствующих субъектов целесообразно проводить финансовый анализ по балансу предприятия.

С целью улучшения финансового состояния предприятия необходимо произвести оптимизацию его баланса путем корректирования некоторых статей бухгалтерского баланса на основе рекомендуемых значений финансовых показателей.

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ТФ «ВЛАДОМИР»

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия и анализ его финансового состояния

Полное фирменное наименование общество с ограниченной ответственностью Торговая фирма «Владомир», сокращенно ООО ТФ «Владомир», место нахождения: РФ, Челябинская область, город Златоуст, ул. Полетаева, 6а.

Учредитель общества: гражданин Российской Федерации Киселюк Владимир Михайлович.

Общество является коммерческой организацией.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет гражданские права, и исполняет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности.

Целью деятельности Общества является осуществление хозяйственной и иной деятельности, направленной на удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах и извлечение прибыли.

Для достижения поставленной цели Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- розничная торговля автотранспортными средствами;
- производство выпуск и реализация запасных частей;
- покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений;
- технический контроль автомобилей;
- аренда легковых автомобилей;

- розничная торговля фотоаппаратурой, оптическими и точными приборами;
- техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей;
- организация розничной торговли по заказам, вне магазинов;
- розничная торговля оборудованием электросвязи пиротехническими средствами;
- розничная торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- эксплуатация гаражей, стоянок для автотранспортных средств, велосипедов и т.д.

Информационной базой для оценки финансового состояния предприятия являются формы финансовой отчетности. Финансовая отчетность представляет собой совокупность различных форм, составленных на основе данных финансового учета с целью сбора и обобщения информации необходимой для дальнейшего планирования деятельности компании.

Деятельность, прописанная в учредительных документах и характерная для предприятия, является обычной. Для учета финансовых результатов от обычной деятельности в ООО ТФ «Владомир» применяются счет 90 и субсчета к нему. Прибыль или убыток от обычной деятельности отражаются записями: Дт 90.9 Кт 99 – отражена прибыль организации; Дт 99 Кт 90.9 – организацией получен убыток. Итоговый финансовый результат определяется по окончании года и отражается по счетам 99 и 84.

В ООО ТФ «Владомир» учетная политика для целей бухгалтерского учета и учетная политика для целей налогообложения оформлены в виде разделов общей учетной политики. Кроме того в учетную политику входит амортизация и все виды налогов, уплачиваемые предприятием. С 2013 года документ не изменялся.

Предприятие применяет общий порядок налогообложения, в соответствии с которым уплачивает следующие налоги:

- налог на прибыль;
- НДС;
- налог на имущество организаций;
- налог на добавленную стоимость.

Структура управления представляется в виде системы оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми (Рисунок 4).

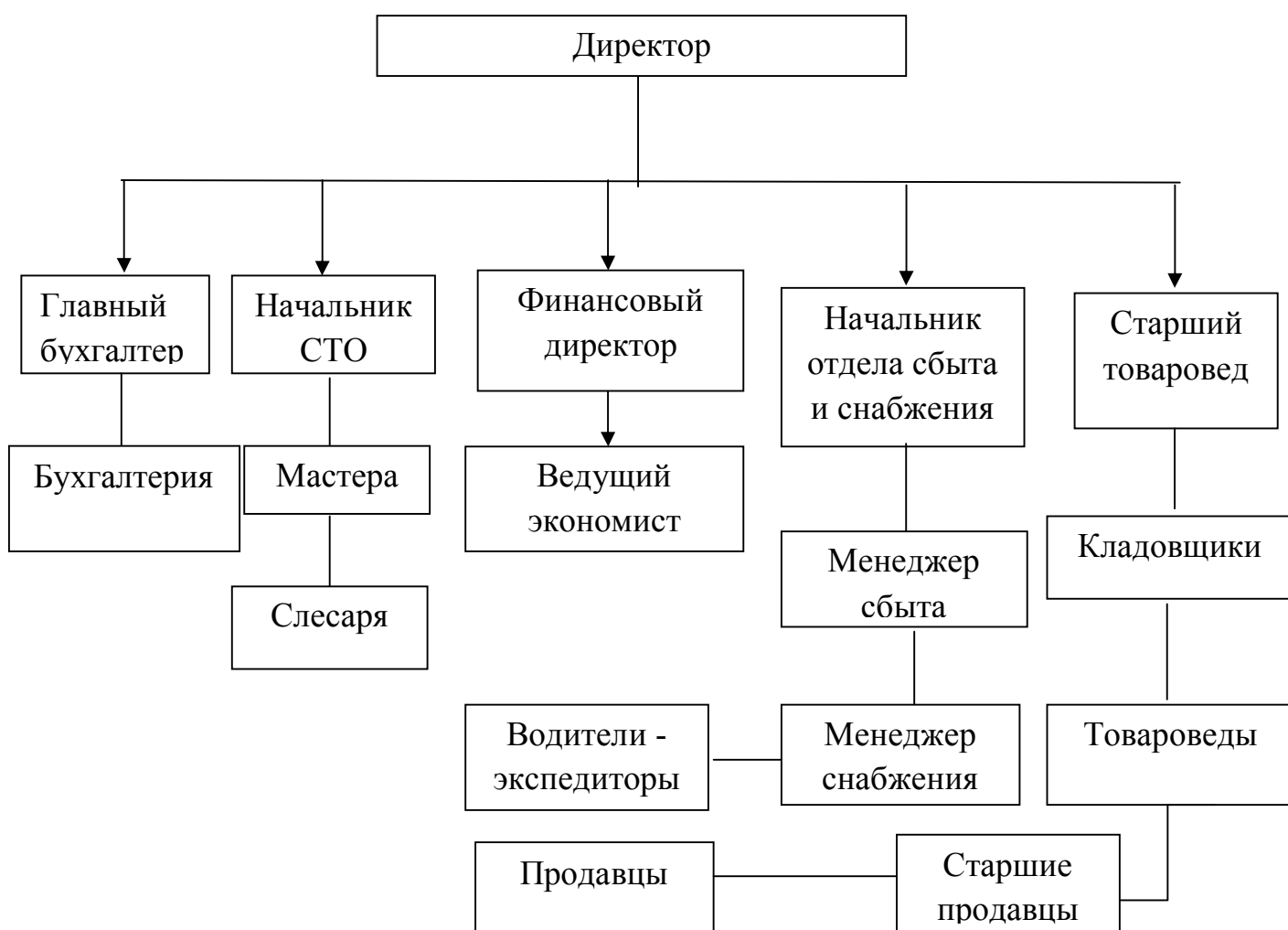


Рисунок 4 – Организационная структура управления в ООО ТФ «Владомир»

В подчинении у директора находится финансовый директор, главный бухгалтер, начальник отдела сбыта и снабжения и старшие товароведы.

Главный бухгалтер непосредственно руководит пятью бухгалтерами, каждый из которых отвечает за определенный вид деятельности. Главный бухгалтер реализует стандартные функции бухгалтерского учета, составление различных видов бухгалтерской отчетности, формирует отчетность для целей управленческого учета, отражает бухгалтерский отчет текущей деятельности предприятия.

Начальник СТО организует процесс технического обслуживания и ремонта автотранспортных средств заказчиков с соблюдением стандартов обслуживания в соответствии с актами, действующими на предприятии. Своевременно доводит утвержденные планы до работников СТО, контролирует их выполнение.

Финансовый директор играет важную роль на предприятии. Он выполняет работы направленные на повышение деятельности предприятия, ведет экономическую деятельность, осуществляет подготовку расчетных данных, используемых для составления финансовой и хозяйственной отчетности.

Начальник отдела сбыта осуществляет рациональную организацию сбыта продукции предприятия, ее поставку потребителям в сроки и объеме в соответствии с заказами и заключенными договорами. Обеспечивает участие отдела в подготовке прогнозов, проектов перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, перспектив развития рынков сбыта.

Главные товароведы осуществляют прием товара по количеству и качеству, а также проверку сопроводительной документации. Организуют вынос товара из подсобных помещений в торговый зал. Контролируют и поддерживают запасы товара на складе. Проводят инвентаризации и ревизии товаров.

Рассмотрим основные экономические показатели предприятия, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Основные экономические показатели ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Выручка	209 324,0	188 728,0	213 696,0	-20 596,0	24 968,0	-9,8	13,2
Себестоимость	178 271,0	162 667,0	184 787,0	-15 604,0	22 120,0	-8,7	13,6
Прибыль валовая	31 053,0	26 061,0	28 909,0	-4 992,0	2 848,0	-16,1	10,9
Прибыль от продаж	-16 061,0	-20 352,0	-17 381,0	-4 291,0	2 971,0	-26,7	14,6
Прибыль до налогообложения	2 363,0	-9 458,0	-7 311,0	-11 821,0	2 147,0	-400,3	22,7
Стоимость основных средств	0,0	3 005,0	3 977,5	3 005,0	972,5	–	32,4
Фондоотдача, тыс.руб/руб.	0,0	62,8	53,7	62,8	-9,1	–	-14,5
Фондоёмкость, тыс.руб/руб.	0,0	0,016	0,019	0,016	0,003	–	18,75
Фондовооруженность, тыс.руб/чел	0,0	50,1	66,3	50,1	16,2	–	32,3
Стоимость оборотных средств	128 696,5	124 883,5	125 057,5	-3 813,0	174,0	-3,0	0,14
Оборачиваемость активов	1,58	1,46	1,62	-0,12	0,16	-7,6	11,0
Рентабельность продукции (услуг), %	0,013	-0,06	-0,04	-0,073	0,02	-561,5	66,7
Рентабельность продаж, %	-0,077	-0,12	-0,08	-0,043	0,04	-64,2	66,7

Проанализировав таблицу 4 можно сказать, что 2017 год для предприятия был убыточным, т.к. все показатели имеют отрицательную динамику по

сравнению с 2016 годом. Так, например, в 2016 году убыток от продаж составлял 16 061 тыс. руб., а в 2017 году увеличился на 26,7% и составил 20 352 тыс. руб. Затем, в 2018 году, заметно увеличение прибыли от продаж на 14,6% и убыток составил 17 381 тыс. руб. Самый высокий темп роста в 2018 году наблюдается у прибыли до налогообложения и составляет 22,7%, не смотря на то, что в 2017 году данный показатель потерпел резкое снижение более чем в три раза по сравнению с 2016 годом и составил -9 458 тыс. руб., это может быть связано со снижением показателя выручки, а также с увеличением расходов на предприятии. В 2018 году предприятию удалось сократить расходы, и к концу периода прибыль до налогообложения составляет 7 311 тыс. рублей.

Далее следует отметить валовую прибыль, темп роста которой снизился в 2017 году на 16,1%, но к концу 2018 года прирост составил 10,9% или 28 909 тыс. руб., по сравнению с 2017 годом. Выручка, в 2018 году тоже увеличивается до 213 696 тыс. руб., т.е. на 13,2%, что положительно сказывается на предприятии. Фондоотдача в 2018 году снизилась на 14,5%, что может быть связано с незначительным ростом стоимости основных средств. Высокий темп роста в 2018 году наблюдается у показателя фондоёмкости (118,75%), фондовооруженности (132,3%), а так же стоимости основных средств (132,47%). Отрицательное влияние в 2018 году, вызвало увеличение себестоимости на 13,6%, а это значит, увеличились расходы, что повлекло за собой снижение прибыли. В 2017 году себестоимость снизилась по сравнению с 2016 годом на 8,7%.

Проведем анализ финансового состояния предприятия. Информационной базой для проведения анализа является финансовый бухгалтерский баланс. Чтобы удобно читать данные составляют агрегированную форму бухгалтерского баланса.

Составим агрегированный бухгалтерский анализ предприятия ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг., который представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Агрегированный бухгалтерский баланс ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 годы

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Структура по годам, %			Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Активы								
Внеоборотные активы (А4)	3 123,0	5 437,0	7 822,0	2,3	3,8	4,5	74,1	43,9
Запасы и НДС (А3)	28 418,0	18 604,0	39 237,0	20,9	13,1	22,9	-34,5	110,9
Дебиторская задолженность (А2)	26 337,0	31 106,0	34 435,0	19,4	21,8	20,2	18,1	10,7
Финансовые вложения и денежные средства и их эквив-ты (А1)	77 418,0	87 311,0	89 200,0	57,1	61,3	52,2	12,8	2,2
Итого оборотных активов	132666,0	137101,0	163014,0	97,7	96,2	95,4	3,3	18,9
Валюта баланса	135789,0	142538,0	170836,0	100,0	100,0	100,0	4,9	19,9
Пассив								
Капитал и резервы (П4)	94 364,0	96 384,0	90 097,0	67,6	52,7	56,9	2,14	-6,5
Долгосрочные обязат-ва (П3)	15 000,0	0,0	16 000,0	11,1	0,0	11,4	0,0	-
Краткосрочные заемные средства (П2)	18 088,0	32 288,0	35 252,0	13,3	22,6	20,6	78,5	9,2
Кредиторская задолж-ть (П1)	7 808,0	13 334,0	29 185,0	5,8	9,4	17,1	70,8	118,9
Итого заемный капитал	40 896,0	35 622,0	60 437,0	30,1	25,0	35,4	-12,9	69,7
Валюта баланса	135789,0	142538,0	170836,0	100,0	100,0	100,0	4,9	19,9

В соответствии с таблицей 5 можно сказать, что предприятие в 2018 году увеличило вложение своих средств в осуществлении деятельности, об этом свидетельствует рост валюты баланса на 119,9 %.

Величина внеоборотных активов в 2017 и 2018 году имеет положительную динамику за счет увеличения основных средств, а оборотные активы в 2018 году увеличились на 18,9% по сравнению с 2017

годом, на этот рост повлияли как вложения в оборотные активы 102,2 %, так и за счет внеоборотных активов 143,9 %.

В 2018 году внеоборотные активы, которые трудно реализуемы, имеют значительный удельный вес в активах предприятия. Запасы и НДС относятся к медленно реализуемым активам. Положительно следует охарактеризовать удельный вес более ликвидных активов, что связано с увеличением денежных средств и финансовых вложений в 2017 и 2018 годах на 112,8% и 102,2% соответственно.

Положительная динамика наблюдается у дебиторской задолженности, на протяжении всего анализируемого периода ее показатели увеличиваются, и к 2018 году она составила 34 435 тыс. руб., что на 30,7% выше, чем в 2016 году. Такое значительное увеличение, говорит о росте сомнительных долгов, снижении активов у предприятия и не правильной маркетинговой политике.

Пассив баланса характеризуется положительной динамикой в разделе капиталы и резервы на 102,14 % в 2017 году, но в 2018 году динамика отрицательная. Что касается кредиторской задолженности, ее показатели увеличиваются на 70,8 % в 2017 году и на 118,9 % в 2018 году. Что отрицательно влияет на развитие предприятия.

Расширение деятельности произошло за счет собственного и заемного капитала. Заемный капитал в 2016 году составляет 30,1% от валюты баланса, в 2017 году – 25,0%, и 35,4% в 2018 году. Причем на наиболее краткосрочную ее часть – кредиторская задолженность. Все это позволяет сделать вывод о высоком финансовом риске хозяйствования.

Анализ ликвидности баланса сводится к проверке того покрываются ли обязательства в пассиве баланса активами, срок превращения которых в денежных средствах равен сроку погашения обязательств, что достаточно полно раскрывает финансовое состояние с точки зрения возможностей своевременного осуществления расчетов. Составим таблицу 6, в которой представлен анализ ликвидности баланса предприятия.

Таблица 6 – Анализ ликвидности баланса ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018
годы

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы		
	2016	2017	2018
Платежный излишек (недостаток) А1-П1	69 610,0	83 977,0	60 015,0
А2-П2	8 249,0	-1 182,0	-817,0
А3-П3	13 418,0	18 604,0	23 237,0
А4-П4	-91 241,0	-80 947,0	-72 275,0
Процент покрытия обязательств А1/П1×100	991,5	2 618,8	305,6
А2/П2×100	145,6	-3,66	-2,32
А3/П3×100	189,5	-	-51,1
П4/А4×100	3 021,6	1 588,8	1 024,0
Чистый оборотный капитал (ЧОК)	91 770,0	81 479,0	72 577,0

В соответствии с данными, баланс является ликвидным, т.к наиболее ликвидных активов хватает, чтобы погасить наиболее срочные обязательства. Платежный недостаток при этом увеличивается в абсолютной величине и уменьшается в относительной. При этом наблюдается платежный излишек по двум группам А2>П2, А3>П3 по 2016 году, по одной группе А3>П3 в 2017 году, и по одной группе А3>П3 в 2018 году, это значит, что фирма сможет рассчитаться по долгосрочным обязательствам посредством преобразования медленно реализуемых активов в денежные средства. Так же на протяжении всего периода происходит увеличение по группе А1>П1, это говорит о том, что предприятие в состоянии оплатить задолженность кредиторам из собственных денежных средств. На практике такое соотношение встречается крайне редко и означает неэффективное использование денежных средств.

Кроме этого наблюдается снижение чистого оборотного капитала, что свидетельствует в свою очередь об уменьшении доли собственного капитала, свободного от краткосрочных обязательств, другими словами предприятие в состоянии погасить свои краткосрочные обязательства, но не имеет резерв для расширения деятельности.

Для изучения финансового состояния можно использовать следующие группы показателей, которые представлены в таблице 3 в пункте 1.3.

Расчет показателей ликвидности и финансовой устойчивости представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели ликвидности предприятия ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 годы

Показатель	Норматив	Период, годы			Отклонение по годам		Темп изменения, %	
		2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	5,1	3,0	2,5	-2,1	-0,5	58,8	83,3
Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия)	$\geq 0,8$	4,0	2,6	1,9	-1,4	-0,7	65,0	73,1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	3,0	2,5	2,0	-0,5	-0,5	83,3	80,0
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности	≥ 1	0,6	1,2	1,13	0,6	-0,07	200,0	94,2

Проанализировав таблицу можно сказать, что коэффициент текущей ликвидности в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшается на 2,1. И еще на 0,5 в 2018 году. Данное уменьшение случилось по причине опережающего темпа прироста краткосрочных обязательств по сравнению с оборотными активами. Не смотря на то, что этот коэффициент снижается, он является выше норматива и ниже его не опускается.. Это позволяет отнести предприятие к числу платежеспособных, потому что коэффициент текущей ликвидности является основным критерием краткосрочной платежеспособности предприятия, а структуру баланса признать удовлетворенной.

Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия ООО ТФ «Владомир» показывает, что предприятие восстановило платежеспособность

и в 2017 году показатель КВП увеличился на 100 %, а к 2018 году стал равен 1,13, что на 188 % выше, чем в 2016 году, но ниже на 5,8 % чем в 2018 году.

Наблюдается уменьшение коэффициента критической ликвидности в 2017 году на 1,4 и в 2018 году еще на 0,7. В течении всего периода показатель данного коэффициента выше норматива, это говорит о том, что предприятие ООО ТФ «Владомир» на завершение 2018 года было способно погасить за счет денежных средств и дебиторской задолженности большую часть своих текущих обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности так же выше норматива, но имеет отрицательную динамику в 2017 и в 2018 году. За счет наиболее ликвидных активов предприятие могло погасить 2,5 % своих краткосрочных обязательств в 2017 году и 2,0 % своих краткосрочных обязательств в 2018 году.

Далее рассмотрим коэффициенты финансовой устойчивости предприятия, составив таблицу 8.

Таблица 8 – Показатели финансовой устойчивости предприятия ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

Показатель	Норматив	Период, годы			Отклонение по годам		Темп изменения, %	
		2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Коэффициент финансирования	>1	2,3	2,4	1,3	0,1	-1,1	104,4	54,2
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	>0,5	0,7	0,71	0,57	0,01	-0,13	101,4	81,4
Коэффициент финансовой устойчивости	>0,7	0,8	0,7	0,7	-0,1	0,0	–	250,0
Коэффициент финансового рычага	<1	0,4	0,42	0,8	0,02	0,4	105,0	190,5

Показатели, которые влияют на финансовое состояние, у них наблюдается положительная динамика за 2017 год (увеличение коэффициента финансирования, автономии, коэффициента финансового рычага, который

характеризует зависимость от внешних источников), а за 2018 год (снижение коэффициента финансовой независимости, коэффициента финансирования).

В 2017 году отрицательные изменения можно отметить у коэффициента финансовой устойчивости, увеличение финансового рычага. Это создает ситуацию повышенного риска, которая связаны с финансированием значительной части медленно реализуемых материальных активов за счет заемных средств.

2.2 Анализ финансовых результатов

Анализ финансовых результатов начинается с оценки уровня динамики показателей отчета о финансовых результатах.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Выручка	209 324,0	188 728,0	213 696,0	-20 596,0	24 968,0	-9,8	13,2
Себестоимость	178 271,0	162 667,0	184 787,0	-15 604,0	22 120,0	-8,7	13,6
Валовая прибыль (убыток)	31 053,0	26 061,0	28 909,0	-4 992,0	2 848,0	-16,1	10,9
Прибыль от продаж (убыток)	-16 061,0	-20 352,0	-17 381,0	-4 291,0	2 971,0	-26,7	14,6
Проценты к получению	6 690,0	6 522,0	6 425,0	-168,0	-97,0	-2,5	-1,5
Проценты к уплате	5 318,0	5 524,0	4 658,0	206,0	-866,0	3,9	-15,7
Прочие доходы	20 749,0	17 301,0	17 349,0	-3 448,0	48,0	83,4	0,3

Окончание таблицы 9

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Прочие расходы	3 697,0	7 405,0	9 046,0	3 708,0	1 641,0	100,3	22,2
Прибыль до налогообложения	2 363,0	-9 458,0	-7 311,0	-11 821,0	2 147,0	-400,3	22,7
Чистая прибыль (убыток)	1 681,0	-7 981,0	-6 083,0	-9 662,0	1 898,0	-374,8	23,8

Проанализировав таблицу 9 можно сказать, что наблюдается рост объема продаж на предприятии. В 2017 году происходит снижение себестоимости услуг на 8,7 %, а в 2018 году себестоимость услуг увеличивается на 13,6 %, это в свою очередь, говорит о снижении объема продаж на предприятии.

В 2018 году выручка имеет положительную динамику, по сравнению с 2017 годом, ее показатель вырос на 13,2 %, это свидетельствует об эффективной работе предприятия. Также стоит отметить, что в 2018 году темп прироста прибыли от продаж превышает темпа прироста валовой прибыли и темпа прироста выручки. Это свидетельствует об эффективной работе предприятия. Чего нельзя сказать о тех же показателях в 2017 году.

В 2017 году на предприятии наблюдается резкое снижение чистой прибыли на 374,8 %, возможно, это связано с увеличением прочих расходов, а так же со снижением выручки.

Проведем вертикальный анализ отчета о финансовых результатах в %. Этот анализ представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО
ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

В процентах

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Выручка	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Себестоимость	85,2	86,2	86,5	1,0	0,3	1,2	0,3
Валовая прибыль	14,8	13,8	13,5	-1,0	-0,3	-6,8	-2,2
Прибыль от продаж (убыток)	-7,7	-10,8	-8,1	-3,1	2,7	40,3	-25,0
Проценты к получению	3,2	3,5	3,0	0,3	0,5	9,4	-14,3
Проценты к уплате	2,5	2,9	2,2	0,4	-0,7	16,0	-24,1
Прочие доходы	9,9	9,2	8,1	-0,7	-1,1	-7,1	-12,0
Прочие расходы	1,8	3,9	4,2	2,1	0,3	116,7	7,7
Прибыль до налогообложения	1,1	-5,0	-3,4	-6,1	-1,6	-354,5	32,0
Чистая прибыль (убыток)	0,8	-4,2	-2,8	-5,0	1,4	-425,0	33,4

Из таблицы 10 видно, что произошло снижение доля валовой прибыли, темп изменения которой в 2017 году составил 6,8 %, а в 2018 году 2,2 %.

Изменение темпа роста всех показателей можно охарактеризовать отрицательно для предприятия, так как в 2017 году произошел рост удельного веса себестоимости на 1,2 %, что отрицательно повлияло на валовую прибыль (снижение на 6,8 %), а это значит, что происходит снижение удельных весов всех показателей расходов. Увеличение доли себестоимости свидетельствует о том, что произошло снижение рентабельности и это повлекло за собой падение удельных весов всех показателей расходов. Отрицательно характеризуется самый высокий темп изменения удельного веса по прибыли до налогообложения, который снизился на 354,5 % в 2017 году, но к концу 2018 года стал увеличиваться. Чистая прибыль также падает на протяжении 2017 года и увеличивается в

2018 году, но так или иначе, предприятие все равно имеет убыток в размере 6 083 тыс. руб.

Проведем анализ доходов и расходов организации.

Показатели состава и структуры доходов и расходов предприятия представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ доходов и расходов за 2016–2018 гг

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Доходы, в том числе:	236 763,0	212 551,0	237 470,0	-24 212,0	24 919,0	-10,2	11,7
– выручка	209 324,0	188 728,0	213 696,0	-20 596,0	24 968,0	-9,8	13,2
– проценты к получению	6 690,0	6 522,0	6 425,0	-168,0	-97,0	-2,5	-1,5
– прочие доходы	20 749,0	17 301,0	17 349,0	-3 448,0	48	-16,6	0,3
Расходы, в том числе:	188 230,0	167 610,0	192 408,0	-20 620,0	24 798,0	-11,0	14,8
– себестоимость	178 271,0	162 667,0	184 787,0	-15 604,0	22 120,0	-8,8	13,6
– проценты к уплате	5 318,0	5 524,0	4 658,0	206,0	-866,0	3,8	-15,7
– прочие расходы	3 697,0	7 405,0	9 046,0	3 708,0	1 641,0	100,3	22,2
– налог на прибыль	-737,0	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль	48 533,0	44 941,0	45 062,0	-3 592,0	121,0	-7,4	0,3
Коэффициент соотношения доходов и расходов, %	1,33	1,27	1,23	-0,06	-0,04	-4,5	-3,2

В таблицу 12 внесем удельный вес анализа доходов и расходов по таблице 11.

Таблица 12 – Структура доходов и расходов предприятия ООО ТФ «Владомир за 2016-2018гг.

В процентах

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Доходы, в том числе:	100,0	100,0	100,0	–	–	0,0	0,0
– выручка	88,4	88,8	90,0	0,4	0,2	0,5	1,4
– проценты к получению	2,8	3,1	2,7	0,3	-0,4	10,7	-12,9
– прочие доходы	8,8	8,1	7,3	-0,7	-0,8	-7,96	-9,9

Продолжение таблицы 12

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Расходы, в том числе:	100,0	100,0	100,0	–	–	0,0	0,0
– себестоимость	94,7	97,1	96,1	2,4	-1,0	2,5	-1,1
– проценты к уплате	2,8	3,3	2,4	0,5	-0,9	17,9	-27,3
– прочие расходы	1,9	4,4	4,7	2,5	0,3	131,6	6,8
– налог на прибыль	-0,4	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль	-	-	-	-	-	-	-

Из таблиц 11-12 видно, что общая величина доходов превышает общую величину расходов на протяжении всего анализируемого периода, что значение чистой прибыли составляет 48 533 тыс. руб., 44 941 тыс. руб. и 45 062 тыс. руб. соответственно. Несмотря на то, что в 2017 году чистая прибыль снизилась на 3 592 тыс. руб., общий показатель доходов также был выше показателя общих расходов.

Наибольший удельный вес в доходах на протяжении с 2016 по 2018 года составляет выручка. В 2017 году наблюдался спад выручки на 20 596 тыс. руб., или на 9,8%, но в 2018 году она снова увеличивается, что положительно влияет на предприятие. В структуре доходов в 2017 году произошло увеличение выручки от продаж и снижение удельного веса прочих доходов, такое же изменение наблюдается и в 2018 году. Получение прочих доходов способствует росту прибыли предприятия, но является не существенным в структуре доходов. Это говорит о качестве доходов предприятия, которые сформированы за счет поступлений от текущей деятельности.

Расходы предприятия ООО ТФ «Владомир» увеличиваются в 2018 году, и наибольший удельный вес в структуре расходов занимает себестоимость. С 2016 по 2017 год себестоимость снижается на 20 620 тыс. руб., что можно охарактеризовать положительно, а в 2018 году увеличивается на 24 798 тыс. руб., что отрицательно сказывается на деятельности предприятия. Прочие расходы растут так же как в абсолютной величине, так и в структуре. Расходы, связанные с налогообложением прибыли, возрастают в связи с увеличением объекта налогообложения.

Отрицательно следует охарактеризовать снижение коэффициента соотношения доходов и расходов, что свидетельствует о низком темпе прироста совокупных доходов над совокупными расходами.

Общая величина доходов больше общей величины расходов, это превышение свидетельствует о росте чистой прибыли.

В таблице 13 представлены факторы, влияющие на прибыли от продаж ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг.

Таблица 13 – Факторы, влияющие на прибыль от продаж ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Величина влияния	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Выручка от продаж	209 324,0	188 728,0	213 696,0	-20 596,0	24 968,0	20 596,0	24 968
Себестоимость	178 271,0	162 667,0	184 787,0	-15 604,0	22 120,0	15 604,0	-22 120
Коммерческие расходы	47 114,0	46 413,0	46 290,0	-701,0	-123,0	701,0	123,0
Прибыль от продаж	-16 061,0	-20 352,0	-17 381,0	-4 291,0	2 971,0	-4 291,0	2 971,0

Таблица 14 – Структура факторов, влияющих на прибыль от продаж ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Структура по годам, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Выручка от продаж	209 324,0	188 728,0	213 696,0	-20 596,0	24 968,0	480,0	840,4
Себестоимость	178 271,0	162 667,0	184 787,0	-15 604,0	22 120,0	363,6	744,5
Коммерческие расходы	47 114,0	46 413,0	46 290,0	-701,0	-123,0	16,3	-4,2
Прибыль от продаж	-16 061,0	-20 352,0	-17 381,0	-4 291,0	2 971,0	100,0	100,0

Проанализировав таблицу 13 можно сказать, что положительное влияние на прибыль оказал исключительно рост выручки от продаж. За счет этого фактора прибыль снизилась на 4 291,0 тыс. рублей в 2017 году. В 2018 году произошло увеличение прибыли на 2 971,00 тыс. рублей за счет увеличения выручки.

Вместе с тем, в 2017 году произошел спад себестоимости и коммерческих расходов на 15 604 тыс. руб. и на 701 тыс. руб. соответственно. В 2018 году уровень коммерческих расходов продолжал снижаться, но увеличилась себестоимость, на 22 120 тыс. руб. Но не смотря на это, произошел рост прибыли от продаж. Наибольшее отрицательное влияние в 2017 году оказала себестоимость, что снизило прибыль на 4 291,0 тыс. рублей. В результате влияния всех факторов в 2018 году произошел рост прибыли на 2 971,0 тыс. рублей.

Не смотря на увеличение себестоимости в 2018 году, прибыль увеличилась, коммерческие расходы снизились на 123 тыс. руб., а выручка составила 213 696,0 тыс. руб., что на 24 968 тыс. руб. выше, чем в 2017 году.

Расчет показателей по группам, рассмотренный в пункте 1.3 в таблице 1, представим в таблице 15.

Таблица 15 – Показатели по группам, которые используются в процессе анализа деятельности ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

В процентах

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Оборачиваемость активов	1,58	1,46	1,62	-0,12	0,16	-7,6	11,0
Фондоотдача, тыс. руб./руб.	-	62,8	53,7	62,8	-9,1	-	-14,5
Рентабельность активов	0,02	- 0,06	-0,05	-0,08	0,01	-400,0	16,7
Рентабельность собственного капитала	2,5	2,4	2,9	-0,1	0,5	-4,0	20,8
Рентабельность продаж	-0,08	- 0,12	-0,08	-0,04	0,04	-33,4	33,4

Из таблицы видно, что оборачиваемость активов в 2017 и 2018 году составляет 1,46 и 1,62 соответственно, а это значит, что влечет за собой эффективность компании. Положительно можно охарактеризовать и фондоотдачу в 2017 году 62,8 и в 2017 году 53,7, это свидетельствует о эффективном использовании основных средств в формировании доходов. Рентабельность продаж в 2018 году, говорит об эффективности оказания услуг.

2.3 Анализ эффективности финансовой деятельности

Эффективность деятельности предприятия характеризуется не только величиной прибыли, но и уровнем рентабельности. Чем выше показатель рентабельности, тем более эффективнее работает предприятие.

Проведем анализ показателей рентабельности. Исходные данные для этого анализа представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Исходные данные для анализа показателей рентабельности ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Выручка	209 324,0	188 728,0	213 696,0	-20 596	24 968,0	-9,8	13,2
Полная себестоимость	178 271,0	162 667,0	184 787,0	-15 604,0	22 120,0	-8,8	13,6
Прибыль от продаж	-16 061,0	-20 352,0	-17 381,0	-4 291,0	2 971,0	-26,7	14,6
Чистая прибыль (убыток)	1681,0	-7 981,0	-6 083,0	-9 662,0	1 898,0	-374,8	23,8
Внеоборотные активы в среднегодовой оценке	3 458,5	4 280,0	6 629,5	821,5	2 349,5	23,8	54,9
Средние остатки оборотных активов	128 696,5	124 883,5	125 057,5	-3 813,0	174,0	-3,0	0,2

Продолжение таблицы 16

Показатель	Период, годы			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Среднегодовая величина активов	132 155,0	129 163,5	131 687,0	-2 991,5	2 523,5	-2,3	2,0
Заемный капитал в среднегодовой оценке	20 712,5	18 077,0	30 369,5	-2 635,5	12 292,5	-12,7	68,0
Средняя величина собственного капитала	93 523,5	90 374,0	83 240,5	-3 149,5	-7 133,5	-3,4	-7,9

Проведем анализ показателей рентабельности, который представлен в таблице 17.

Показатели рентабельности основной деятельности и рентабельности продаж тесно связаны между собой, а это значит, что увеличение рентабельности основной деятельности повлечет за собой увеличение рентабельности продаж. На каждый рубль ресурсов, вложенный в текущую деятельность, больше прибыли от продаж.

Таблица 17 – Анализ показателей рентабельности ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг.

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
				В процентах			
Рентабельность продукции (услуги)	0,013	-0,06	-0,04	-0,073	0,02	-561,5	33,4
Рентабельность продаж	-0,077	-0,12	-0,08	-0,043	0,04	-55,8	33,4
Рентабельность внеоборотного капитала	68,3	-221,0	-110,3	-289,3	110,7	-423,6	49,9
Рентабельность оборотного капитала	78,9	-14,7	-21,9	-93,6	-7,2	-118,6	-49,0
Рентабельность затрат	1,2	-5,8	-4,0	-7,0	1,8	-583,4	31,1
Рентабельность совокупных активов	0,02	-0,06	-0,05	-0,08	0,01	-400,0	16,7
Рентабельность заемного капитала	0,05	-0,25	-0,2	-0,03	0,05	-600,0	20,0
Рентабельность соб. кап.	2,5	2,4	2,9	-0,1	0,5	-4,0	20,8

Показатели рентабельности основной деятельности, рентабельности продаж и рентабельности затрат тесно связаны между собой, поэтому увеличение рентабельности в 2018 году основной деятельности повлияло на рост рентабельности продаж и затрат, соответственно в 2017 году снижение рентабельности основной деятельности повлияло на падение рентабельности продаж и затрат.

Рентабельность затрат снижается в 2017 году и увеличивается на протяжении 2018 года. В 2017 году снижение рентабельности внеоборотного капитала на 289,3%, а в 2018 году увеличение на 110,7%.

Происходит увеличение рентабельности затрат над выручкой в 2018 году и это приводит к положительным показателям рентабельности активов. Доля чистой прибыли, полученная с каждого рубля заемного капитала, в 2017 году уменьшилась на 600 %, а с каждого рубля собственного капитала на 4 %, а в 2018 году доля чистой прибыли, полученная с каждого рубля заемного капитала увеличилась на 20%, а с каждого рубля собственного капитала на 20,8%. Так же произошел рост совокупных активов на 16,7 %.

Произведем факторный анализ изменения рентабельности собственного капитала. Для этого воспользуемся формулой Дюпона (15).

$$R_{ck} = R_{п} \times КОБ \times КФЗ, \quad (15)$$

где $R_{п}$ – рентабельность продаж,

КОБ – коэффициент оборачиваемости активов,

КФЗ – коэффициент финансовой зависимости.

Исходные данные для анализа изменения рентабельности собственного капитала представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Исходные данные для факторного анализа изменения рентабельности собственного капитала ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

Показатель	Расчёт	Период, годы			Отклонение по годам		Темп изменения, %	
		2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Рентабельность продукции, рубль на рубль	$\frac{\Pi}{B}$	0,013	-0,06	-0,04	-0,073	0,02	-561,5	33,4
Оборачиваемость активов, обороты всех	$\frac{B}{A}$	1,58	1,46	1,62	-0,12	0,16	-7,6	11,0
Коэффициент финансовой зависимости	$\frac{A}{СК}$	1,44	1,42	1,76	-0,02	0,34	-1,4	23,9
Рентабельность собственного капитала, рубль на рубль	$R_{\Pi} \times КОБ \times КФЗ$	0,03	-0,13	-0,12	-0,16	0,01	-533,4	7,7

Произведем расчеты по результатам факторного анализа на примере 2017 года.

Изменение рентабельности собственного капитала это и есть отклонение рентабельности собственного капитала, которая представлена в таблице 18, на 2017 год она составила -0,16.

Чтобы найти рентабельность продукции нужно:

$$\Delta R_{\Pi}^{17} \times ОБ^{16} \times КФЗ^{16} = -0,073 \cdot 1,58 \cdot 1,44 = -0,1661$$

Чтобы рассчитать оборачиваемость активов необходимо:

$$R_{\Pi}^{17} \times \Delta ОБ^{17} \times КФЗ^{16} = -0,06 \cdot (-0,12) \cdot 1,44 = -0,0104$$

Следовательно, чтобы найти коэффициент финансовой зависимости необходимо:

$$R_{\Pi}^{17} \times ОБ^{17} \times \Delta КФЗ^{17} = 0,002$$

Аналогично производим расчет на 2018 год.

Результаты факторного анализа собственного капитала приведены в таблицу 19.

Таблица 19 – Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

Показатель	Период, годы			
	2017		2018	
	Величина влияния	Структура, %	Величина влияния	Структура, %
Изменение рентабельности СК за счет изменения:	-0,16	100,0	0,01	100,0
– рентабельности продукции	-0,1661	96,3	0,0415	415,0
– оборачиваемости активов	-0,0104	6,1	-0,0091	-92,0
– коэффициент финансовой зависимости	0,002	-2,25	-0,022	-223,0

Проанализировав таблицу 19, рентабельность собственного капитала снизилась на 16 % в 2017 году, и увеличилась на 1 % в 2018 году. Положительно повлиял рост рентабельности продукции (увеличилась доля чистой прибыли в выручке от реализации и ускорение оборачиваемости оборотного капитала). Положительное воздействие на рентабельность собственного капитала оказало и увеличение оборачиваемости активов. Отрицательно повлияло снижение коэффициента финансовой зависимости (сокращение объемов заемного капитала в совокупном объеме заемного капитала, что снизило рентабельность собственного капитала на 0,022 руб./рубль в 2018 году). Это произошло по причине, что рентабельность активов предприятия превышает среднерыночный процент заемным средствам. Влияние положительного фактора превышает влияние отрицательного, в результате происходит рост рентабельности собственного капитала.

Влияние положительного фактора превышает влияние отрицательного, в результате происходит рост рентабельности собственного капитала.

Покажем результаты факторного анализа собственного капитала ООО ТФ «Владомир» за 2017–2018 гг. на рисунках 5-6.

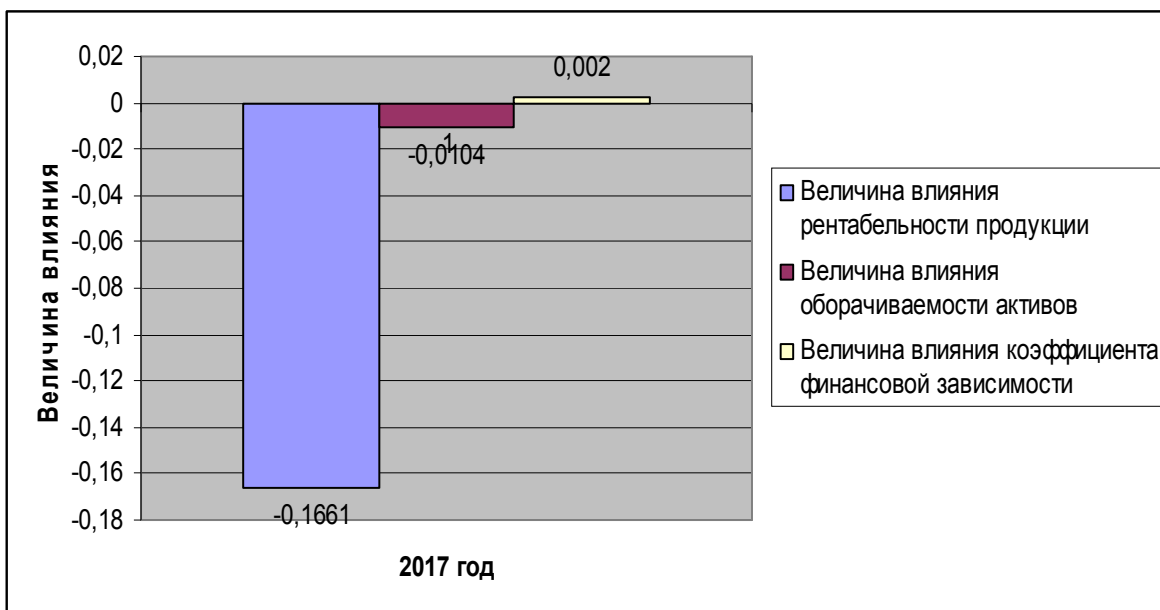


Рисунок 5 – Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО ТФ «Владомир» за 2017 г

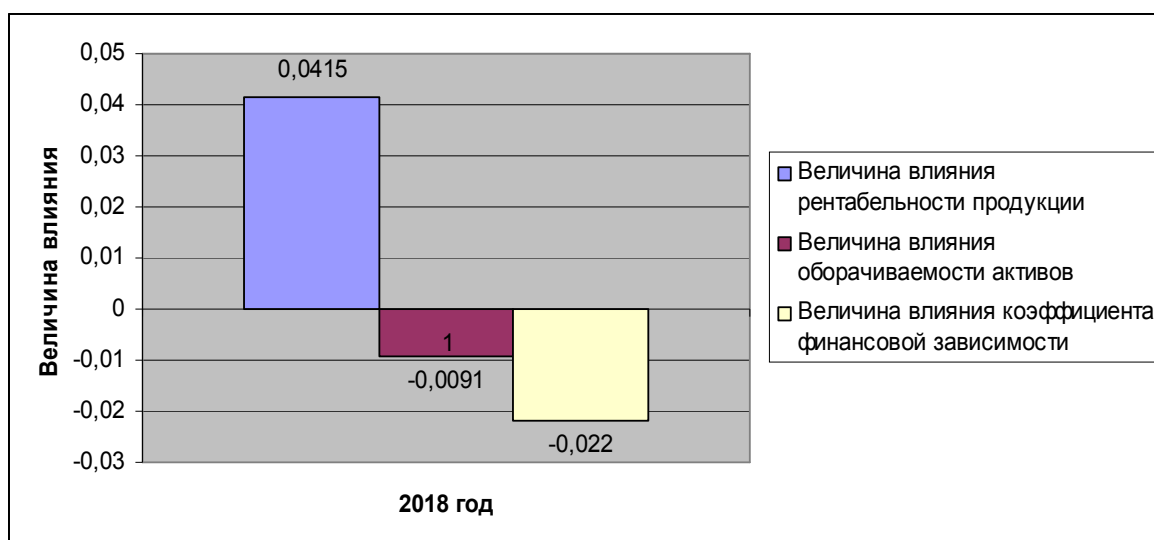


Рисунок 6 – Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО ТФ «Владомир» за 2018 г

Проанализируем рентабельность производственных фондов. Для этого воспользуемся формулой (16).

$$R_{\text{пф}} = \frac{\Pi}{\text{ОФ} + \text{ОБ}} = \frac{\Pi}{\text{В}} + \frac{\text{В}}{\text{ОФ} + \text{ОБ}} - \frac{\Pi}{\text{В}} \cdot \frac{\text{ОФ} + \text{ОБ}}{\text{В}} = R_{\text{п}} \cdot \left(\frac{1}{\text{ФО}} + \frac{1}{\text{КОБ}} \right), \quad (16)$$

где $R_{\text{п}}$ – рентабельность продукции,

ФО – фондоотдача,

ОБ – оборачиваемость активов,

КОБ – коэффициент оборачиваемости активов.

Исходные данные для анализа рентабельности производственных фондов представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Исходные данные для анализа рентабельности производственных фондов ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг.

Показатель	Расчёт	Период, годы			Отклонение по годам		Темп изменения, %	
		2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Рентабельность продукции	$\frac{\Pi}{В}$	0,013	-0,06	-0,04	-0,073	0,02	-561,5	33,4
Фондоотдача	$\frac{В}{ОФ}$	0,0	62,8	53,7	62,8	-9,1	-	-14,5
Коэффициент оборачиваемости активов	$\frac{В}{ОБ}$	1,58	1,46	1,62	-0,12	0,16	-7,6	11,0
Рентабельность производственных фондов	$R_{\Pi} : \left(\frac{1}{\text{ФО}} + \frac{1}{\text{КОБ}} \right)$	0,021	-0,086	-0,063	-0,107	0,023	-509,5	26,7

Воспользуемся таблицей 20, чтобы рассчитать влияние факторов на изменение рентабельности производственных фондов. Для этого расчета воспользуемся формулой (16). Расчет произведем на примере 2017 года. Аналогично расчет производится по 2018 году.

$$R_{\Pi\Pi}^{16} = 0,021 \text{ (рентабельность производственных фондов)}$$

$$R_{\Pi\Pi \text{ усл.1}} = R_{\Pi}^{17} : \left(\frac{1}{\text{ФО}^{16}} + \frac{1}{\text{КОБ}^{16}} \right) = -0,095$$

$$R_{\Pi\Pi \text{ усл.2}} = R_{\Pi}^{17} : \left(\frac{1}{\text{ФО}^{17}} + \frac{1}{\text{КОБ}^{16}} \right) = -0,092$$

$$R_{\Pi\Pi}^{17} = R_{\Pi}^{17} : \left(\frac{1}{\text{ФО}^{17}} + \frac{1}{\text{КОБ}^{17}} \right) = -0,086$$

Найдем изменение за счет этих факторов:

$$\Delta R_{\Pi\Pi} \text{ (за счет } R_{\Pi}) = -0,095 - 0,021 = -0,116$$

$$\Delta R_{\Pi\Pi} \text{ (за счет ФО)} = -0,092 - (-0,116) = 0,024$$

$$\Delta R_{\text{III}} \text{ (за счет КОБ)} = -0,086 - (-0,092) = 0,006$$

Посчитав сумму всех факторов, найдем общее изменение рентабельности производственных фондов, и оно будет равно:

$$-0,116 + 0,024 + 0,006 = -0,086.$$

Подсчитанные данные приводим в таблицу 21.

Таблица 21 – Результаты анализа рентабельности производственных фондов ООО ТФ «Владомир» за 2016–2018 гг

Показатель	Период, годы			
	2017		2018	
	Величина влияния	Структура, %	Величина влияния	Структура, %
Изменение рентабельности производственных фондов	-0,107	100,0	0,023	100,0
– рентабельность продукции	-0,116	108,4	0,0289	25,7
– фондоотдача	0,024	-22,4	-0,0858	-373,04
– коэффициент оборачиваемости активов	0,006	-5,6	0,0228	99,2

В 2018 году фондоотдача повлияла отрицательно на рентабельность производственных фондов. В данном случае величина влияния составила – 0,0858 руб./руб. или 373,04 %. Рассмотрим показатель рентабельности услуг. В 2017 году этот показатель оказал отрицательное влияние на увеличение рентабельности производственных фондов. Но в 2018 году он оказал положительное влияние на рентабельность производственных фондов. Величина влияния составила 0,0289 руб./руб. или – 25,7 %.

Показатели рентабельности говорят о том, что в 2017 году доля собственного капитала снизилась, в то время как в 2018 году произошло увеличение рентабельности собственного капитала. Это произошло из-за роста оборачиваемости активов и коэффициента финансовой зависимости. Предприятие опирается на собственные средства больше, чем на заемные.

Покажем результаты факторного анализа производственных фондов ООО ТФ «Владомир» за 2017–2018 гг. на рисунках 7-8.

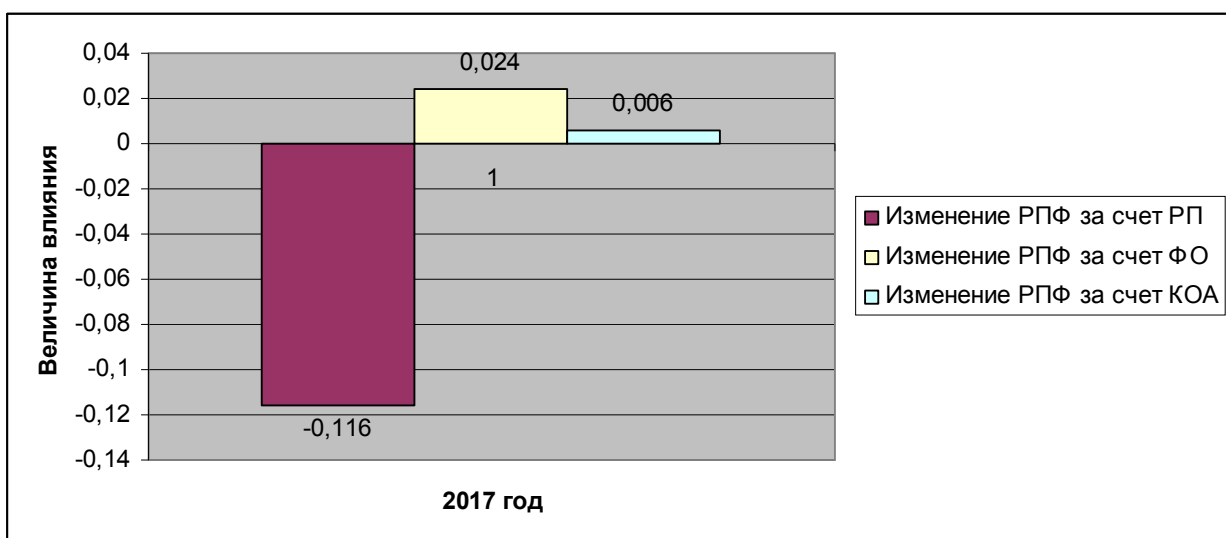


Рисунок 7 – Результаты факторного анализа рентабельности производственных фондов ООО ТФ «Владомир» за 2017 г

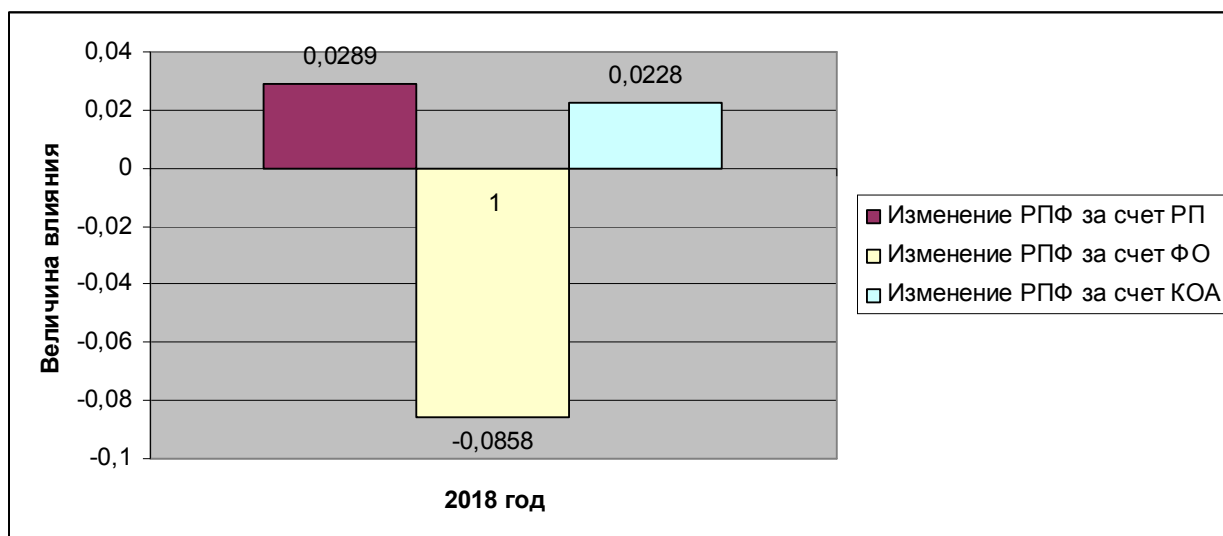


Рисунок 8 – Результаты факторного анализа рентабельности производственных фондов ООО ТФ «Владомир» за 2018 г

Деятельность предприятия можно охарактеризовать положительно. Предприятию необходимо эффективнее использовать основные средства и увеличить оборачиваемость активов, а для этого необходимо найти излишки в запасах и пустить их в оборот.

3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ТФ «ВЛАДОМИР»

3.1 Рекомендации и мероприятия по повышению эффективности финансово-экономической деятельности предприятия ООО ТФ «Владомир»

К числу первоочередных мероприятий относятся мероприятия, связанные с увеличением уставного капитала, а также наращивание текущих активов за счет улучшения результатов финансово-экономической деятельности.

При этом рост прибыли от реализации мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности должен быть достаточным для нормального превышения текущих активов над текущими обязательствами. Спланировать и рассчитать необходимый прирост собственных средств (прибыли или увеличение размера уставного капитала, размера государственной финансовой поддержки, размера долгосрочных кредитов) для восстановления ликвидности и платежеспособности можно по формуле (17).

$$\text{Необходимый прирост СС} = \text{Факт. размер КОА} * \text{Норм. Знач. КТЛ} \quad (17)$$

$$\begin{aligned} \text{Факт. размер ТА} &= (\text{стр.1500} - 1530 - (1540+1530)) * \\ &* \text{КТЛ норм} - (\text{стр. 1200} - 1230) \end{aligned} \quad (18)$$

По данным баланса за 2018 г. этот прирост должен составлять 4 287,63 тыс.руб.

Наряду с этими мероприятиями могут быть предложены такие как:

- сдача в аренду неиспользуемых основных средств организации, что может обеспечить увеличение ее доходов и в конечном счете прибыли;
- продажа части основных средств (ненужных, неэффективно используемых) как способ расчета с кредиторами и способ снижения налогового пресса в части налога на имущество, хотя следует отметить, что этот способ и длителен, и в отдельных случаях нежелателен, поскольку сразу

же ведет к сокращению имущественного и производственного потенциала организации);

– получение долгосрочных кредитов, что в конечном счете приведет к реструктуризации обязательств организации. Однако следует иметь в виду, что долгосрочный кредит носит целевой характер, в связи, с чем улучшение ликвидности и платежеспособности формально.

Вместе с тем особое внимание следует уделить восстановлению собственных оборотных средств (СОС), т.е. ликвидации их недостатка, иначе говоря, устранению их иммобилизации. Это достигается за счет проведения в первую очередь инвентаризации как основных, так и оборотных средств, с целью выявления излишних, ненужных, неэффективно используемых основных и оборотных средств, а также залежалых товарно–материальных ценностей и ликвидации сверхнормативных запасов и затрат.

Размер иммобилизации (мобилизации) оборотных средств определяется по формуле (19).

Сумма иммобилизации (–) или мобилизации (+) = Наличие СОС – НСОС

$$\text{СОС} = (\text{стр. } 1300 + 1530 + 1540 + 1430 + 1400 - 1100) - \text{НСОС} \\ (80097 + 0 - 268 - 16034 - 7822) - 1\ 108 = 54\ 865 \quad (19)$$

где НСОС – плановая минимальная потребность в оборотных средствах, определенная путем их нормирования.

При отсутствии расчетов нормативов оборотных средств в качестве норматива может приниматься минимальный фактический месячный остаток оборотных средств за предшествующий период, умноженный (скорректированный) на коэффициент роста плановой выручки в сравнении с выручкой за отчетный период.

Полученная величина в ООО ТФ «Владомир» положительна, т.е. в организации имела место мобилизация, т.е. наблюдается излишек собственных оборотных средств, и в этом случае следует предусмотреть меры по ликвидации сверхнормативных запасов. Если же наблюдается иммобилизация, т.е. недостаток собственных оборотных средств, то в этом

случае следует провести инвентаризацию основных средств с целью возвращения средств в текущую деятельность.

Следует отметить, что, как правило, финансирование оборотных средств в объеме их норматива должно быть предусмотрено за счет собственных источников, именно поэтому их называют собственными оборотными средствами. Хотя, если торговая организация кредитуется по обороту, то норматив ее может быть профинансирован до 50 % за счет краткосрочного кредита.

С целью повышения эффективности использования капитала организации можно на ряду с изложенными предложить проведение следующих мероприятий:

- нормирование оборотных средств, т.е. планирование минимальной потребности в оборотных средствах по всем составляющим элементам, необходимым организации для ее нормальной, бесперебойной деятельности;
- улучшение расчетно–платежной дисциплины с целью сокращения риска неплатежей;
- сокращение затрат на приобретение и реализацию продукции;

Экономически оправданное замедление кредиторской задолженности. Среднее время, предоставляемое кредиторами за приобретаемые товары и услуги, должно соответствовать времени, предоставленному дебиторам за отгруженные товары и услуги. Иначе говоря, речь идет об экономически оправданном размере коммерческого кредита.

Вместе с тем следует иметь в виду, что разные виды активов финансируются за счет пассивов, сроки погашения которых совпадают с периодом оборота активов. Это дает необходимые средства для уплаты долгов в срок. А именно устойчивые активы (внеоборотные активы) финансируются за счет части собственных средств и долгосрочных пассивов, а текущие активы (оборотные активы) финансируются за счет части собственных средств и краткосрочных обязательств.

В таблице 22 описаны мероприятия по повышению финансовой устойчивости и тот эффект, который возможно получить от них.

Таблица 22 – Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

Состав мероприятий	Внутренний эффект, получаемый предприятием
Создание резервов из чистой и валовой прибыли	Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств
Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
Снижение издержек обращения	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации
Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платежеспособности

Если ставить целью организации получение большой прибыли от общей суммы активов, то следует знать, что устойчивые активы дают большую норму прибыли, чем текущие активы, но, сокращая размер текущих активов, организация может потерять свою ликвидность и платежеспособность. К тому же финансирование деятельности организации за счет краткосрочных обязательств обычно дешевле и содержит в себе риск утраты ликвидности, а долгосрочные обязательства связаны с большей неопределенностью и, следовательно, с большей стоимостью.

Основные направления улучшения финансового состояния представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Основные направления улучшения финансового состояния предприятия

Улучшение финансового состояния ООО ТФ «Владомир»	
Оптимизация или уменьшение затрат	Проведение реорганизации инвентарных запасов
Введение эффективной системы прогнозирования движения денежных средств	Увеличение объема производства и продаж
Прогнозирование финансового состояния	Получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов

Окончание таблицы 23

Пересмотр планов капитальных вложений	Увеличение поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников
Изменение структуры долговых обязательств	Разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности
Взыскание задолженности с целью ускорения оборачиваемости	

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояния будут: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы. Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно–материальных ценностей.

Анализ финансово–хозяйственной деятельности ООО ТФ «Владомир» за 2018 год показал снижение эффективности финансовой деятельности организации, вызванное опережающим ростом имущества организации и ростом себестоимости продаж. Так темп прироста выручки за 2018 г. составил 113,23 %, темп прироста средней за период величины активов ООО ТФ «Владомир» – 114,9 %, а темп прироста себестоимости продаж – 113,6 %. В результате снизились показатели деловой активности.

Анализ также показал, что коэффициент текущей ликвидности в 2018 году уменьшается на 0,3 по сравнению с 2017 годом. Данное уменьшение случилось по причине опережающего темпа прироста краткосрочных обязательств по сравнению с оборотными активами. Не смотря на то, что этот коэффициент снижается, он является выше норматива и ниже его не

опускается. Это позволяет отнести предприятие к числу платежеспособных, потому что коэффициент текущей ликвидности является основным критерием краткосрочной платежеспособности предприятия, а структуру баланса признать удовлетворенной.

Коэффициент восстановления платежеспособности, рассчитанный для ООО ТФ «Владомир» за 2018 год, больше единицы, т.е. с учетом сложившихся тенденций организация имеет реальные возможности восстановить платежеспособность в ближайшее время.

Анализ финансовой устойчивости показал, что, несмотря на прирост собственных источников средств, ООО ТФ «Владомир» находится в финансовой зависимости от заемных источников средств. Заемные средства составляют более 50 % в структуре баланса. Но собственных оборотных средств хватает на покрытие запасов.

Для исправления сложившейся ситуации в ООО «Владомир» и для более эффективной работы в дальнейшем, можно порекомендовать руководству организации принять следующие меры:

- увеличение собственных оборотных средств за счет увеличения прибыли;
- снижение текущих финансовых потребностей и повышение оборачиваемости оборотных средств за счет повышения оборачиваемости запасов и снижения дебиторской задолженности;
- совершенствование системы управления дебиторской задолженностью (уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов, пересмотр кредитной политики, дифференциация условий предоставления товарного кредита, разработка системы скидок при предварительной оплате, мониторинг дебиторской задолженности);
- снижение затрат;
- проведение анализа влияния структуры товаров на финансовый результат;
- корректировка ценовой политики с учетом динамики закупочных цен;

- выбор оптимальной структуры ассортимента с учетом конъюнктуры рынка с целью увеличения объема реализации высокорентабельных товаров;
- расширение ассортимента товаров;
- совершенствование организации управления финансовой деятельностью.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Изменение показателя оборота дебиторской задолженности не всегда отражает изменение политики управления кредитом потребителя.

Факторами, влияющими на ассортимент продукции являются:

- изменение объема продаж,
- изменение распределения продаж во времени.

Объем оборота может оставаться неизменным на общем уровне в течение нескольких периодов, в то время как его распределение будет меняться. Отсюда следует изменение показателя оборота дебиторской задолженности, несмотря на постоянство в сроках предоставления кредита потребителям.

Наиболее востребованными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

Для улучшения состояния дебиторской и кредиторской задолженности необходимо:

- регулярно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;
- по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком;

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.
- своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др., кредиторская задолженность по претензиям, сверхнормативная задолженность по устойчивым пассивам, товары отгруженные и неоплаченные в срок, поставщики и покупатели по претензиям, задолженность по статье «прочие дебиторы».

С целью снижения данного вида задолженности на предприятии должна быть организована специальная работа с дебиторской задолженностью.

К расходам, учитываемым в целях налогообложения, приравниваются убытки от списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности. Для списания на убыток дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек необходимо наличие трех условий в совокупности:

- 1) истечение срока исковой давности. При этом необходимо учитывать, что общий срок исковой давности устанавливается в три года. Однако законодательством могут предусматриваться и специальные сроки исковой давности как сокращенные, так и более длинные по сравнению с общим сроком. Кроме того, существуют требования, на которые срок исковой давности не распространяется.

Необходимо также отметить, что течение срока исковой давности будет начинаться не с момента возникновения дебиторской задолженности, как считают многие (момент реальной отгрузки товаров (работ, услуг) или реальной оплаты аванса), а только с момента, когда задолженность перейдет в разряд просроченной, т.е. с момента просрочки долга, который можно установить только исходя из условий договора.

В этой связи необходимо отметить, что в случае, если срок исполнения обязательств должником сторонами в договоре не оговорен, то необходимо руководствоваться общими правилами, установленными гражданским законодательством. В случаях, когда обязательство не предусматривает срок

его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства. Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства. Поэтому в том случае, когда срок поставки договором определен не был, то срок исковой давности начинает исчисляться после семи дней с момента предъявления претензии должнику.

Из этого следует:

1) при заключении договора следует специально оговорить сроки расчета, так как именно от этого срока начнется отсчет срока исковой давности.

В случае отсутствия в договоре условий по срокам оплаты фиксация достигается через предъявление претензии должнику. Через семь дней начинается течение срока исковой давности.

2) решение руководителя предприятия о списании определенной суммы дебиторской задолженности на убытки. Данное решение должно быть оформлено документально (приказ, распоряжение) и должно быть принято только руководителем предприятия, а не его заместителем или иным должностным лицом (если им данные полномочия не делегированы). Решение может быть основано на докладной записке главного бухгалтера или юрисконсульта предприятия, например, с обоснованием истечения срока исковой давности.

Погасить просроченную дебиторскую задолженность путем применения вексельной формы расчетов и других не денежных форм расчетов:

- бартерная схема;
- приобретение у покупателя товарно–материальных ценностей в счет погашения дебиторской задолженности и дальнейшая их реализация.

Для недопущения в дальнейшем возникновения просроченной дебиторской задолженности перезаключить договора с заказчиками. В разделе договора порядок расчетов предусматривать только стопроцентную предоплату или предоплату в размере 50% с предоставлением отсрочки платежа оставшихся 50% в течение 30 дней. Одновременно внедрить систему скидок. При стопроцентной предоплате скидка будет равна 5%. При предоплате в размере 50% скидка устанавливается в размере 10%, но только на сумму предоплаты. При несвоевременной оплате оставшейся суммы, Заказчик теряет право на дальнейшее предоставление скидки. Если заказчик в течении трех последующих сделках не нарушит условий договора, у него опять появляется право на предоставление скидки.

И только с крупными дилерами, которых на предприятии 3%, оставить форму расчетов по реализации. При этом ограничить размер отгрузки товарной заставкой. Анализ периода оборачиваемости дебиторской задолженности по этим предприятиям показывает ликвидность дебиторской задолженности.

Работник, занимающийся управлением дебиторской задолженностью, должен изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если такие имеются, то необходимо принять меры по их взысканию – обращение в судебные органы.

3.2. Расчет эффективности финансово–экономической деятельности после внедрения предложенных мероприятий

Предприятие должно сосредоточить внимание на наиболее старых долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности. В таблице 24 приведена оценка состава и давности образования дебиторской задолженности.

Таблица 24 – Оценка состава и давности образования дебиторской задолженности ООО ТФ «Владомир» за 2018г.

В тысячах рублей

Вид дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность, тыс.руб.	В том числе				
		До 1 мес	От 1 мес до 3 мес	От 3 мес до 6 мес	От 6 мес до 12 мес	Свыше года
За товары	15770,00	5884,10	4431,99	3137,29	1816,2	500,42
Прочие дебиторы	18665,00	6096,45	4976,00	3517,86	2114,77	1959,92
Итого	34435,00	11980,55	9407,99	6655,15	3930,97	2460,34
Удельный вес, %	100,0	34,79	27,32	19,33	11,4	7,14

Важно оценить вероятность безнадежных долгов, для чего используется накопленный на предприятии статистический материал (таблица 25).

Таблица 25 – Оценка реального состояния дебиторской задолженности в ООО ТФ «Владомир» на начало 2019 г.

В тысячах рублей

Показатель	Сроки возникновения				Итого
	До 1 мес	От 1 мес до 3 мес	От 3 мес до 6 мес	От 6 мес до 12 мес	
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	13300,00	8230,00	3785,00	15419,00	40734,00
Вероятность безнадежных долгов, %	1,0	5,0	10,0	25,0	–
Сумма безнадежных долгов, тыс.руб.	520,16	349,87	715,94	4160,57	5746,54
Реальная величина задолженности, тыс. Руб.	12779,84	7880,13	3069,06	11258,43	34987,46

Дебиторскую задолженность на сумму 5746,54 тыс. руб., по которой срок исковой давности истек, предполагается списать на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя организации, и отнести на финансовые результаты.

Списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность будет отражаться за бухгалтерским балансом, в течение пяти лет с момента

списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

Списанная дебиторская задолженность уменьшит налогооблагаемую прибыль.

Проанализируем эффективность предпринятых мероприятий на основе данных таблицы 26.

Таблица 26 – Динамика показателей состава, давности образования и реального состояния дебиторской задолженности ООО ТФ «Владомир»

В тысячах рублей

Показатель	Всего	До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев
Сумма безнадежных долгов, тыс. руб. на начало 2019 года	5746,54	520,16	349,87	715,94	4160,57
Сумма безнадежных долгов, тыс. руб. за I квартал	3492,25	1326,41	861,44	453,17	851,23
Реальная величина задолженности, тыс. руб. на начало 2019 года	34987,46	12779,84	7880,13	3069,06	11258,43
Реальная величина задолженности, тыс. руб. за I квартал	26083,46	13309,7	10088,0	2051,7	634,06

На основании данной таблицы можно сделать вывод о том, что в результате проведения мероприятий по снижению дебиторской задолженности произойдет снижение реальной величины задолженности на 8904 тыс. руб. или на 25,5 %, а также и суммы безнадежных долгов – 2254,29 тыс. руб.

Оборачиваемость дебиторской задолженности определяется отношением выручки от реализации товаров (работ, услуг) к среднегодовой стоимости дебиторской задолженности.

$$213696 / 26083,46 = 8,19$$

Средний срок погашения дебиторской задолженности

$$365 / 8,19 = 44,6 \text{ дней}$$

Снижение дебиторской задолженности можно представить графически (рис. 9).

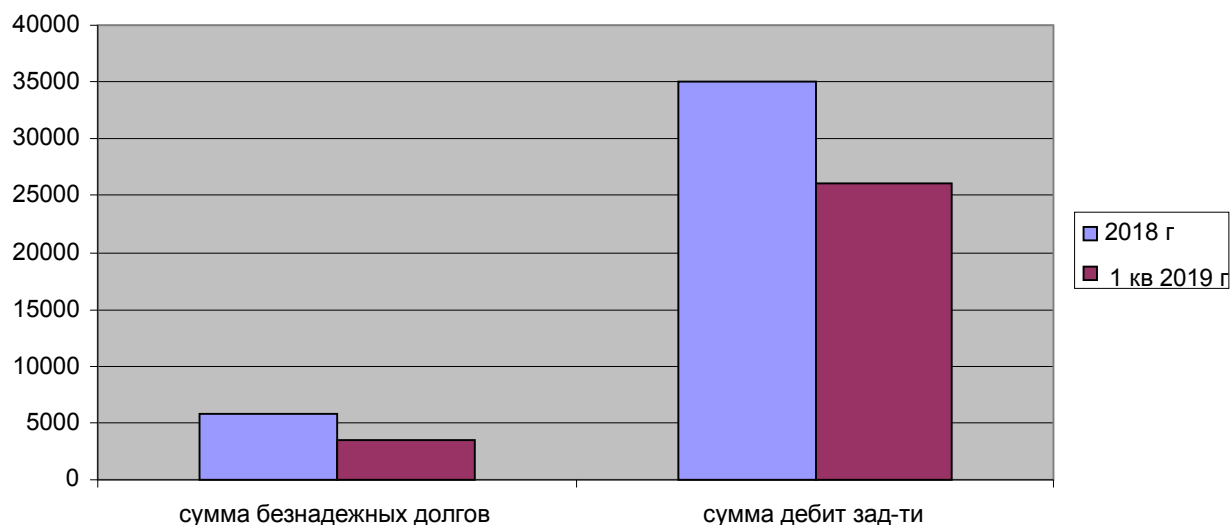


Рисунок 9 – Снижение дебиторской задолженности ООО ТФ «Владомир»

Рассмотрим эффективность от внедрения мероприятий по управлению дебиторской задолженности. Для того необходимо сравнить показатели дебиторской задолженности до внедрения и после. На начало 2018 года величина оборачиваемости дебиторской задолженности была равна:

$$213696/34987,46=6,11$$

Средний срок погашения дебиторской задолженности составлял:

$$365/6,11 = 59,7 \text{ дней}$$

Сформируем полученные данные в таблицу 27 и проанализируем результат.

Таблица 27 – Эффективность мероприятий по управлению дебиторской задолженности на 2019 год

Коэффициент	2018 год	С учетом предложенных мероприятий	Изменение
Оборачиваемость дебиторской задолженности	6,11	8,19	+2,1
Средний срок погашения дебиторской задолженности	59,7	44,6	-15,1

Таким образом, данное мероприятие позволит повысить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить срок ее погашения на 15 дней.

Реализация предлагаемых мероприятий приведет к улучшению структуры баланса.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемой в договорах.

В таблице 28 представлено влияние предложенных мероприятий на другие показатели эффективности финансовой деятельности.

Таблица 28 – Изменение показателей эффективности в 2019 году за счет предложенных мероприятий.

Показатель	Норма тив	Период, годы			Отклонение по годам		Темп изменения, %	
		2017	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	3,0	2,5	2,52	-0,3	0,02	90,9	101,0
Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия)	$\geq 0,8$	2,6	1,9	1,93	-0,7	0,03	75,0	101,6
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособ-ти	≥ 1	1,2	1,13	1,18	0,3	0,05	125,0	104,4
Рентабельность продаж, %	-	-0,12	-0,08	-0,06	0,04	0,02	66,7	25,0

Из таблицы 28 видно, что все показатели вырастут в 2019 году, а это, в свою очередь, говорит о целесообразности внедрения предложенных мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ и оценка эффективности финансовой деятельности предприятия предполагает всестороннее изучение технического уровня производства, а так же качество производимых услуг, обеспеченность трудовых и материальных ресурсов и их эффективность использования.

Так же, важнейшей характеристикой надежности и устойчивости предприятия является финансовое состояние предприятия.

Анализ основных экономических показателей позволяет сделать следующие результаты:

Величина внеоборотных активов в 2017 и 2018 году имеет положительную динамику за счет увеличения основных средств, а оборотные активы в 2018 году увеличились на 13,6% по сравнению с 2017 годом, на этот рост повлияли как вложения в оборотные активы 102,2 %, так и за счет внеоборотных активов 143,9 %.

В 2018 году внеоборотные активы, которые трудно реализуемы, имеют значительный удельный вес в активах предприятия. Запасы и НДС относятся к медленно реализуемым активам. Положительно следует охарактеризовать удельный вес более ликвидных активов, что связано с увеличением денежных средств и финансовых вложений в 2017 и 2018 годах на 112,8% и 102,2% соответственно.

Положительная динамика наблюдается у дебиторской задолженности, на протяжении всего анализируемого периода ее показатели увеличиваются, и к 2018 году она составила 34 435 тыс. руб., что на 30,7% выше, чем в 2016 году. Такое значительное увеличение, говорит о росте сомнительных долгов, снижение активов у предприятия и не правильной маркетинговой политике.

Пассив баланса характеризуется положительной динамикой в разделе капиталы и резервы на 102,14 % в 2017 году, но в 2018 году динамика отрицательная. Что касается кредиторской задолженности, ее показатели

увеличиваются на 70,8 % в 2017 году и на 118,9 % в 2018 году. Что отрицательно влияет на развитие предприятия.

Расширение деятельности произошло за счет собственного и заемного капитала. Заемный капитал в 2016 году составляет 30,1% от валюты баланса, в 2017 году – 25,0%, и 35,4% в 2018 году. Причем на наиболее краткосрочную ее часть – кредиторская задолженность. Все это позволяет сделать вывод о высоком финансовом риске хозяйствования.

Анализ финансовой устойчивости и ликвидности предприятия ООО ТФ «Владомир» показал, что показатели, которые влияют на финансовое состояние, имеют положительную динамику за 2017 год (увеличение коэффициента финансирования, автономии, коэффициента финансового рычага, который характеризует зависимость от внешних источников), а за 2018 год (снижение коэффициента финансовой независимости, коэффициента финансирования).

В 2017 году отрицательные изменения можно отметить у коэффициента финансовой устойчивости, увеличение финансового рычага. Это создает ситуацию повышенного риска, которая связана с финансированием значительной части медленно реализуемых материальных активов за счет заемных средств.

Коэффициент текущей ликвидности в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшается на 1,8. И еще на 0,3 в 2018 году. Данное уменьшение случилось по причине опережающего темпа прироста краткосрочных обязательств по сравнению с оборотными активами. Несмотря на то, что этот коэффициент снижается, он является выше норматива и ниже его не опускается.. Это позволяет отнести предприятие к числу платежеспособных, потому что коэффициент текущей ликвидности является основным критерием краткосрочной платежеспособности предприятия, а структуру баланса признать удовлетворенной.

Финансовые результаты являются одним из центральных показателей деятельности предприятия, где отражается направления развития предприятия.

Проведя анализ эффективности финансовой деятельности предприятия ООО ТФ «Владомир» были получены следующие выводы.

Горизонтальный анализ финансовых результатов абсолютных показателей показал, что наблюдается рост объема продаж на предприятии. В 2017 году происходит снижение себестоимости услуг на 8,7 %, а в 2018 году себестоимость услуг увеличивается на 13,6%, это в свою очередь, говорит о снижении объема продаж на предприятии.

В 2018 году выручка имеет положительную динамику, по сравнению с 2017 годом, ее показатель вырос на 13,2% это свидетельствует о эффективной работе предприятия. Также стоит отметить, что в 2018 году темп прироста прибыли от продаж превышает темпа прироста валовой прибыли и темпа прироста выручки. Это свидетельствует об эффективной работе предприятия. Чего нельзя сказать о тех же показателях в 2017 году.

В 2017 году на предприятии наблюдается резкое снижение чистой прибыли на 374,8%, возможно, это связано с увеличением прочих расходов, а так же со снижением выручки.

Показатели рентабельности основной деятельности, рентабельности продаж и рентабельности затрат тесно связаны между собой, поэтому увеличение рентабельности в 2018 году основной деятельности повлияло на рост рентабельности продаж и затрат, соответственно в 2017 году снижение рентабельности основной деятельности повлияло на падение рентабельности продаж и затрат.

Рентабельность затрат снижается в 2017 году и увеличивается на протяжении 2018 года. В 2017 году снижение рентабельности внеоборотного капитала на 289,3%, а в 2018 году увеличение на 110,7%.

Происходит увеличение рентабельности затрат над выручкой в 2018 году и это приводит к положительным показателям рентабельности активов. Доля

чистой прибыли, полученная с каждого рубля заемного капитала, в 2017 году уменьшилась на 600 %, а с каждого рубля собственного капитала на 4 %, а в 2018 году доля чистой прибыли, полученная с каждого рубля заемного капитала увеличилась на 20%, а с каждого рубля собственного капитала на 20,8%. Так же произошел рост совокупных активов на 16,7 %.

Для исправления сложившейся ситуации в ООО «Владомир» и для более эффективной работы в дальнейшем, можно порекомендовать руководству организации принять следующие меры:

- увеличение собственных оборотных средств за счет увеличения прибыли;

- снижение текущих финансовых потребностей и повышение оборачиваемости оборотных средств за счет повышения оборачиваемости запасов и снижения дебиторской задолженности;

- совершенствование системы управления дебиторской задолженностью (уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов, пересмотр кредитной политики, дифференциация условий предоставления товарного кредита, разработка системы скидок при предварительной оплате, мониторинг дебиторской задолженности);

- снижение затрат;

- проведение анализа влияния структуры товаров на финансовый результат;

- корректировка ценовой политики с учетом динамики закупочных цен;

- выбор оптимальной структуры ассортимента с учетом конъюнктуры рынка с целью увеличения объема реализации высокорентабельных товаров;

- расширение ассортимента товаров;

- совершенствование организации управления финансовой деятельностью.

По данным проведенной оценки деловой и рыночной активности предприятия было выявлено увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, что свидетельствует об увеличении срока

погашения дебиторской задолженности, то есть увеличился объем коммерческого кредита, предоставляемого ООО ТФ «Владомир» своим заказчикам.

Предприятие должно сосредоточить внимание на наиболее старых долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

После проведения анализа было решено что, дебиторскую задолженность по которой срок исковой давности истек, предполагается списать на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя организации, и отнести на финансовые результаты.

Списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность будет отражаться за бухгалтерским балансом в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

Списанная дебиторская задолженность уменьшит налогооблагаемую прибыль.

На основании анализа также можно сделать вывод о том, что в результате проведения мероприятий по снижению дебиторской задолженности произойдет снижение реальной величины задолженности на 8904 тыс. руб., а также и суммы безнадежных долгов – 2254,29 тыс. руб.

Таким образом, при расчете эффективности от внедрения данного мероприятия есть высокая вероятность повысить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить срок ее погашения на 15 дней. Реализация предлагаемых мероприятий приведет к улучшению структуры баланса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово–экономической деятельности организации. – М.: Дело и Сервис, 2015. – с.256.
- 2 Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/–Л.А. Богдановская, ГГ. Виногоров, О.Ф. Мигун и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева. – 2–е изд. – Мн.: Выш.шк., 2017. – с.363.
- 3 Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2–е изд., доп. –М.: Финансы и статистика, 2016.– с.654.
- 4 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб.пособие. – М.: Финансы и статистика, 2017.– с.586.
- 5 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1.– К.: Ника–Центр, Эльга, 2015. – с.592.
- 6 Бороненкова С.А. Управленческий анализ. – М.: Финансы и статистика, 2016.– с. 384.
- 7 Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2018. – с.240.
- 8 Вебер Ю.К. На пути к активному управлению с помощью показателей // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – №10. –с.25–28
- 9 Егорова Л.И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта // Финансовый менеджмент. – 2017. – №4. –с.18–21
- 10 Ефимова О.В. Финансовый анализ. 4–е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2018. – 528 с.
- 11 Зайцев С.Н. Современные тенденции развития управленческого учета // Бухгалтерский учет. – 2017. – № 12.–с.11–14
- 12 Ильенкова Н.Д. Анализ взаимосвязи спроса на продукцию и финансовых результатов деятельности организации. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2017.– с.47.
- 13 Королев В., Королев С. Механизм обеспечения экономического роста фирмы // Экономист. – 2018. – №1. – с. 41–44

- 14 Крейнина М.Н. Выбор оптимальной структуры баланса // Финансовый менеджмент. – 2017. – № 5. – с.16–21
- 15 Крейнина М.Н. Бухгалтерский баланс как база для принятия решений по управлению активами и пассивами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – №2. – с. 13–17
- 16 Карпова Т.П. Основы управл. учета. – М.: Инфра–М, 2018. – с.144.
- 17 Карпова Т.П. Управленческий учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2018.– с.350.
- 18 Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 2015. – с.432.
- 19 Кондратова И, Г. Основы управленческого учета. – М.: Финансы и статистика, 2015. – с.202.
- 20 Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2015. – с.608.
- 21 Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. и др. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности организации. — М.: Финансы и статистика, 2015. – с.192.
- 22 Крылов Э.И., Мальцева А.В., Марцулевич Л.М. Маржинальный анализ себестоимости и прибыли. – СПб.: СПбГУЭФ, 2016. – с.117.
- 23 Левин В.С. Внутривоздушной контроль издержек производства. – М.: Финансы, 2015. – с.88.
- 24 Малин В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций: Учеб. пособие. – СПб.: Изд–во СПбГУЭФ, 2015. – с.186.
- 25 Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатам хозяйственной деятельности. — М.: Дело и Сервис, 2015. – с. 175.
- 26 Мочалина Е.А. Системы управления затратами: Учеб. пособие. – Иркутск: ИГЭА, 2015. – с.123.

- 27 Мюллендорф Р., Карренбауэр М. Производственный учет: Снижение и контроль издержек; Обеспечение их рациональной структуры/Пер, с нем. – М.: ЗАО «ФБК–Пресс», 2015.– с.45.
- 28 Николаева С.А. Особен. учета затрат в условиях рынка: система «Директ–костинг». – М.: Финансы и статистика, 2016.– с.78.
- 29 Орлов Б.Л., Осипов В.В. Управленческий и финансовый анализ деятельности организации. – М.: УРОА, 2016.– с.43.
- 30 Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности организации: Пер. с франц. / Под ред. Л.П.Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2018.– с.375.
- 31 Рожнова О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности. – М.: Экзамен, 2017.– с.65.
- 32 Рябова Т.Ф., Филатов О.К.Пробл. развития конкурен. Предп. (стратегия и тактика). Учебное пособие. М.: «Пищепромиздат», 2017.– с.21.
- 33 Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности организации. – Минск: ООО «Новое знание», 2017. – с.34.
- 34 Селезнева Н.Н., Попова А.Ф. Финансовый анализ. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2018. – с.47.
- 35 Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управл. финансами: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – с.68.
- 36 Ткач В.И., Ткач И.В. Управленческий учет: международный опыт. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 24 с.
- 37 Управление затратами на предприятии/Под общей ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Бизнес–пресса, 2015. – 76 с.
- 38 Управленческий учет/Волков И.М., Шапигузов СМ. и др.; под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ФБК–Пресс, 2016. – 24 с.
- 39 Управленческий учет/Под ред. В.Ф.Палия и Р.Вандер–Вила. – М.: Инфра–М, 2015. – с.480.
- 40 Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/ Под ред. Е.С.Стойковой. – М.: Перспектива, 2018. – с.40.8

41 Хеддервик К. Финансово–экономический анализ деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 19 с.

42 Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 40 с.

43 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: Инфра–М, 2017. – с.43.

44 Шептухина М.О. Анализ деловой активности организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – №2. – С.54–58

45 Финансовая отчетность организации ООО ТФ «Владомир» – <http://vladimir.lada.ru>