

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.ю.н, доцент

\_\_\_\_\_ Н.Г. Деменкова

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия на  
примере ООО «СДК-СЕРВИС»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ–38.03.01.2019.047.ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Н.В. Голубева

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы  
студент группы ДО-551

\_\_\_\_\_ М.Б. Опарина

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

\_\_\_\_\_ А.С. Кондратьев

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Управление и право»  
Направление подготовки «Экономика», профиль: «Финансы и кредит»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ Н.Г. Деменкова  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

ЗАДАНИЕ  
на выпускную квалификационную работу студента  
Опариной Малвины Булатовны  
Группа ДО-551

1 Тема работы Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия на примере ООО «СДК-СЕРВИС» утверждена приказом ректора от 25.12.2018 № 2361 (приложение №14).

2 Срок сдачи студентом законченной работы 01.02.19 г.

3 Исходные данные к работе: материалы преддипломной практики; научно-теоретическая, экономическая и профессиональная литература; материалы курсовых проектов и работ; доклады и статьи на научных конференциях; нормативно-правовая документация.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке: теоретические основы управления финансовым состоянием предприятия, анализ финансового состояния исследуемого предприятия, рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия; работа над приложениями.

5 Иллюстративный материал: альбом иллюстраций, электронная версия ВКР, файл презентации.

Общее количество иллюстраций 15 ил.

6 Дата выдачи задания 18.09.18 г.

Руководитель \_\_\_\_\_ / Н.В. Голубева /

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_ / М.Б. Опарина /

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
1.	Уточнение целей, задач и плана выпускной квалификационной работы с научным руководителем	18.09.18 – 27.09.18	
2.	Подготовка введения к выпускной квалификационной работе	27.09.18 – 02.10.18	
3.	Сбор, систематизация литературы по исследуемой проблеме и разработка теоретической части выпускной квалификационной работы	02.10.18 – 23.10.18	
4.	Выполнение аналитического раздела выпускной квалификационной работы	23.10.18 – 21.11.18	
5.	Разработка проектной части выпускной квалификационной работы	21.11.18 – 14.01.19	
6.	Разработка заключения к выпускной квалификационной работе	14.01.19 – 18.01.19	
7.	Оформление выпускной квалификационной работы	18.01.19 – 26.01.19	
8.	Представление выпускной квалификационной работы на заключительную проверку научному руководителю	26.01.19	
9.	Представление выпускной квалификационной работы на проверку нормоконтролеру	До 18.01.19	
10.	Предварительная защита выпускной квалификационной работы	28.01.19 – 29.01.19	
11.	Устранение замечаний научного руководителя и консультантов	26.01.19 – 1.02.19	
12.	Представление выпускной квалификационной работы на кафедру	01.02.19	

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / Н.Г. Деменкова /

Руководитель работы \_\_\_\_\_ / Н.В. Голубева /

Студент \_\_\_\_\_ / М.Б. Опарина /

## АННОТАЦИЯ

Опарина М.Б. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия на примере ООО «СДК-СЕРВИС». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-551, 2019. - 93 с., 31 табл., 11 илл., библиогр. список – 34 наим., 11 прил.

Актуальность темы выпускной работы обусловлена тем, что в современных условиях необходимо рационально оценивать и управлять финансовым состоянием для выживаемости предприятия.

Для того чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия.

Выпускная работа выполнена с целью разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «СДК-СЕРВИС» и улучшения его финансового состояния.

В первом разделе работы отражены теоретические основы управления финансовым состоянием предприятия.

Во втором разделе проведен анализ финансового состояния исследуемого предприятия, выявлены отрицательные и положительные тенденции деятельности предприятия.

В третьей главе разработан ряд рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия.

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

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	8
1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия	8
1.2 Финансовый анализ как метод управления финансовым состоянием ..	14
1.3 Методические аспекты анализа финансового состояния организации.	19
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «СДК-СЕРВИС»	24
2.2 Оценка финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС».....	35
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СДК-СЕРВИС» .....	46
3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.....	46
3.2 Оценка эффективности мероприятий .....	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	78
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Анализ финансового состояния и платежеспособности .....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Направления финансового анализа.....	83
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Организационная структура ООО «СДК-СЕРВИС».....	84
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Анализ динамики активов.....	85
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Анализ динамики пассивов .....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Показатели рентабельности.....	87
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Показатели деловой активности .....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ И. Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости	89
ПРИЛОЖЕНИЕ К. Относительные показатели финансовой устойчивости .....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Л. Относительные показатели ликвидности.....	92
ПРИЛОЖЕНИЕ М. Отчет о финансовых результатах.....	93

## ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования: инвесторы, банки, поставщики, налоговые инспекции и так далее.

Актуальность темы выпускной работы обусловлена тем, что в современных условиях необходимо рационально оценивать и управлять финансовым состоянием для выживаемости предприятия.

Для того чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Финансовое состояние в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим экономическим отношениям.

Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в распоряжении. Таким образом, видно, какую значимость имеет оценка и управление финансовым состоянием предприятия, и что данная проблема является наиболее актуальной в нашей стране.

Успешное финансовое управление, направленное на выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы, избежание банкротства и крупных финансовых неудач, лидерства в борьбе с конкурентами, приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы, рост объемов производства и реализации, максимизация прибыли, минимизация расходов, обеспечение рентабельной работы фирмы, в этом и есть цель финансового менеджмента.

Изложенные обстоятельства predeterminedили актуальность и выбор темы дипломного исследования.

Объектом исследования является ООО «СДК-СЕРВИС».

Предметом исследования является финансовое состояние предприятия.

Цель работы заключается в разработке мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «СДК-СЕРВИС» и улучшению его финансового состояния.

Для реализации поставленной цели ставятся следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы анализа финансового состояния и определить его место в системе управления финансами предприятия;
2. Исследовать подходы к анализу финансового состояния предприятия;
3. Проанализировать финансовое состояние ООО «СДК-СЕРВИС»;
4. Выявить проблемы в деятельности предприятия;
5. Разработать мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия и оценить их эффективность.

При написании работы были использованы нормативно-законодательные документы РФ в области анализа финансового состояния предприятий, данные бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия, информация из монографий и учебников отечественных специалистов, таких как А. Ф. Ионовой, Т. В. Кириченко, А. М. Ковалевой, С. А. Сиротина, Н. Н. Селезневой и другие, а также материалы периодических изданий, а именно «Справочник экономиста», «Финансовый менеджмент», «Экономический анализ» и другие.

Методическую базу исследования составляют методы анализа финансового состояния: анализ бухгалтерской отчетности; наблюдение; синтез; обобщение; коэффициентный, сравнительный методы; математические исчисления.

Структурно работа состоит из введения, 3 глав, заключения, библиографического списка и приложений.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия

Финансовое состояние организации является результатом её производственно-хозяйственной деятельности и позволяет судить о том, насколько успешно осуществлялись её денежные отношения с деловыми партнерами и государством в текущей (основной), финансовой и инвестиционной деятельности. В конечном итоге финансовое состояние отражает эффективность реализуемых решений по управлению экономикой, что выражается в конкурентной способности организации, её деловой и рыночной активности [33].

Предприятия в рыночной среде несут полную материальную ответственность за проводимую ими экономическую политику своими доходами и имуществом. Это положение определяет необходимость эффективного управления ресурсами предприятия в рамках финансового менеджмента [18].

Финансовое управление является частным случаем управления предприятием.

Крупными блоками финансового управления выступают комплексы денежных отношений, связанные с обменом, первичным распределением и последующим перераспределением стоимости в виде различных ресурсов. Это, прежде всего:

1. Обеспечение функционирования основного и вспомогательных производств, других видов уставной деятельности на основе организации составления и исполнения экономических планов.
2. Работа по налогам и обязательным платежам, заработной плате, денежным фондам, мобилизации финансовых ресурсов и финансированию.



3. Финансово-кредитные аспекты инвестиционной деятельности по строительству, расширению, реконструкции, модернизации, операциям на фондовом рынке и другим финансовым вложениям.
4. Финансово-кредитное обеспечение операций по внешнеэкономической деятельности предприятия и финансовый контроль за их осуществлением.
5. Обеспечение денежными ресурсами.
6. Обеспечение роста стоимости и доходности активов.
7. Достижение платежеспособности и ликвидности баланса.
8. Поиск новых инструментов и механизмов увеличения объема финансовых ресурсов т.д. [13].

Финансовый менеджмент в организации осуществляется специальной финансовой службой или бухгалтерией.

Цель финансового управления — получать прибыль или увеличивать стоимость собственности для владельцев. Рассмотрим разные формулировки этой цели, чтобы прийти к более точному ее определению. Такое определение важно, так как оно дает объективную основу для принятия и оценки финансовых решений [25].

Возможные цели. Цели могут быть следующие: выжить, избежать финансовых трудностей и банкротства, победить конкурентов, максимально увеличить объем продаж и сектор рынка, минимизировать расходы, максимизировать прибыль.

Каждая из этих возможностей представляет проблему для финансового менеджера.

Например, легко увеличить сектор рынка или объем продаж — достаточно снизить цены или облегчить кредитные условия. Можно снизить расходы, отказавшись от исследований и разработок. Можно избежать банкротства, никогда не занимая денег или никогда не рискуя, и т.д.

Максимизация прибыли будет, вероятно, наиболее распространенной постановкой цели, но даже это не очень точное определение. Какая прибыль имеется

в виду? Этого года? Если да, то такие действия, как откладывание на будущее технического обслуживания, невмешательство в постепенное сокращение товарно-материальных запасов и другие краткосрочные меры по сокращению расходов, приведут к увеличению прибыли в настоящем, но эта деятельность не обязательно желательна [29].

Цель на максимизацию прибыли может подразумевать «конечную» или «среднюю» прибыль, но имеется ли в виду учет чистого дохода или прибыли на акцию? Эти бухгалтерские данные могут иметь мало общего с тем, что хорошо или плохо для фирмы. Или что подразумевать под «конечной» прибылью? Эта цель не говорит о подходящем компромиссе между текущей и будущей прибылью.

Перечисленные цели отличаются, но имеют тенденцию принадлежать к двум категориям: к прибыльности и к контролированию риска. Эти категории в некоторой степени противоречат друг другу. Получение прибыли обычно сопряжено с риском, поэтому максимизировать одновременно безопасность и прибыль невозможно.

Финансовый менеджер в компании принимает решения в интересах акционеров. Какое решение финансового руководства способно удовлетворить акционеров? Если акционеры покупают акции для получения финансовых доходов, то ответ очевиден: решения, увеличивающие стоимость акции.

Из этого следует, что финансовый менеджер действует в интересах акционеров, принимая решения, которые увеличивают стоимость акции. Тогда цель финансового управления можно сформулировать довольно просто: максимизация текущей стоимости одной акции в существующем акционерном капитале [27].

Задача максимизации стоимости акции не содержит проблем, связанных с перечисленными целями. В этом критерии нет двусмысленности и противоречия между ближайшими и конечными задачами.

Акционеры фирмы являются остаточными владельцами: они имеют право на то, что остается от выплат причитающихся средств сотрудникам, поставщикам и кредиторам (и другим лицам, предъявляющим законные требования).

Так как целью финансового управления является максимизация стоимости акции, следует понимать, как идентифицировать те инвестиции и финансовые соглашения, которые ее повышают. Фактически можно определить финансирование компании как изучение связи между деловыми решениями и стоимостью акций компании [19].

Но какова будет цель, если фирма не имеет акций, которые продаются? Во многих компаниях акции редко переходят из одних рук в другие, потому трудно определить стоимость акции в любой конкретный момент времени.

Общая стоимость акции равна стоимости собственных долей владельцев. Следовательно, более общей постановкой задачи будет максимизация рыночной стоимости долей капитала владельцев.

При этом неважна форма предприятия — индивидуальное частое, товарищество или АО. В каждом случае хорошее финансовое решение увеличивает рыночную стоимость доли капитала владельцев, а плохое — уменьшает [28].

Таким образом, главной целью деятельности коммерческой организации, а следовательно, и финансового менеджмента является повышение благосостояния собственников (владельцев) организации в текущей и долгосрочной перспективе.

Данная цель для акционерных обществ (корпораций) находит конкретное выражение в обеспечении роста рыночной стоимости их капитала (суммарной стоимости акций).

Достижение подобной цели зависит от ряда факторов:

- ожидаемого дохода (на одну акцию);
- надежности этого дохода (т. е. риска);
- времени получения дохода;
- эффективности использования заемных средств;
- политики выплаты дивидендов [11].

В процессе реализации своей главной цели финансовый менеджмент направлен на реализацию следующих основных задач (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Основные задачи, направленные на реализацию главной цели управления финансами

Главная цель управления финансами	Основные задачи управления финансами, направленные на реализацию его главной цели
Повышение благосостояния владельцев организации	1. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития организации в предстоящем периоде
	2. Обеспечение наиболее эффективного распределения и использования сформированного объема финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности организации
	3. Оптимизация денежного потока
	4. Обеспечение достаточного уровня прибыли организации
	5. Обеспечение оптимального уровня финансового риска при предусматриваемом уровне прибыли
	6. Налоговое планирование

1. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития организации в предстоящем периоде. Эта задача реализуется путем определения общей потребности в финансовых ресурсах организации на предстоящий период, оптимизации объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников, определения целесообразности формирования собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников, управления привлечением заемного капитала, оптимизации структуры источников формирования ресурсного финансового потенциала.

2. Обеспечение наиболее эффективного распределения и использования сформированного объема финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности организации. Оптимизация распределения сформированного объема финансовых ресурсов предусматривает установление необходимой пропорциональности в их использовании на цели развития организации, выплаты необходимого уровня доходов на инвестированный капитал собственникам предприятия и т. п. [13]. В процессе хозяйственного использования сформированных финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности организации

должны быть учтены стратегические цели ее развития и возможный уровень отдачи вкладываемых средств.

3. Оптимизация денежного потока. Эта задача решается путем эффективного управления денежными потоками организации в процессе кругооборота ее денежных средств, обеспечением синхронизации объемов поступления и расходования денежных средств по отдельным периодам, поддержанием необходимой ликвидности ее оборотных активов. Одним из результатов такой оптимизации является определение среднего остатка свободных денежных активов, обеспечивающего снижение потерь от их неэффективного использования и инфляции [16].

4. Обеспечение достаточного уровня прибыли организации. Повышение прибыли достигается за счет эффективного управления активами организации, вовлечения в хозяйственный оборот заемных финансовых ресурсов, выбора наиболее эффективных направлений операционной и финансовой деятельности. Решая эту задачу, необходимо иметь в виду, что увеличение уровня прибыли организации достигается, как правило, при существенном возрастании уровня финансовых рисков, так как между этими двумя показателями существует прямая связь.

5. Обеспечение минимизации уровня финансового риска при предусмотримом уровне прибыли. Если достаточный уровень прибыли организации определен на основе использования концепции стоимости капитала, важной задачей становится снижение уровня финансового риска, обеспечивающего получение этого уровня прибыли. Такая минимизация может быть достигнута путем диверсификации видов операционной и финансовой деятельности, а также использования портфеля соответствующих финансовых инструментов; профилактикой и избеганием отдельных финансовых рисков, эффективными формами их внутреннего и внешнего страхования [13].

6. Налоговое планирование. Налоговые платежи составляют весомую долю в финансовых потоках хозяйствующих субъектов и ложатся на них существенным бременем. Поэтому от грамотного профессионального решения, принятого с

учетом налоговых последствий, зачастую зависит судьба организаций, являющихся законопослушными налогоплательщиками. По мере роста качественных и количественных параметров бизнеса решения, связанные с учетом налоговых обязательств, становятся все более сложными и ответственными. Недоучет этой стороны финансовой деятельности, допущенные ошибки в расчетах по налогам с бюджетом оборачиваются тяжелыми финансовыми потерями [16].

## 1.2 Финансовый анализ как метод управления финансовым состоянием

Одно из важнейших условий успешного управления финансами организации — проведение анализа его финансового состояния. Финансовое состояние организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние организации по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Именно конечные результаты деятельности организации интересуют собственников (акционеров) организации, его деловых партнеров, налоговые органы. Все это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния экономического субъекта и повышает его роль в экономическом процессе.

Анализ финансового состояния — непрменный элемент как финансового менеджмента в организации (на предприятии), так и его экономических взаимоотношений с партнерами, финансово-кредитной системой [14].

Цели финансового анализа:

1. Выявление изменений показателей финансового состояния;
2. Определение факторов, влияющих на финансовое состояние;
3. Оценка количественных и качественных изменений финансового состояния;
4. Оценка финансового положения на определенную дату;
5. Определение тенденций изменения финансового состояния

организации [28].

Проведение анализа финансового состояния включает следующие этапы:

- 1) анализ структуры и динамики статей расчетного баланса;
- 2) анализ ликвидности расчетного баланса;
- 3) анализ финансовой устойчивости;
- 4) анализ деловой активности;
- 5) анализ рентабельности;
- 6) анализ движения денежных средств [13].

Основные элементы и взаимосвязь этапов проведения анализа финансового состояния организации представлены в Приложении А.

Основными характеристиками финансового состояния организации являются ликвидность, платёжеспособность, финансовая устойчивость.

В свою очередь, понятие ликвидности имеет несколько граней:

- ликвидность активов — способность активов трансформироваться (превращаться) в денежные средства; у разных видов активов она не одинакова. В этом отношении абсолютно ликвидными являются денежные средства, а наименее ликвидными по скорости превращения в денежные средства являются внеоборотные активы (в том числе основные средства), а также запасы сырья и материалов;

- ликвидность баланса — может быть определена как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует срокам погашения обязательств;

- ликвидность организации — отражает наличие у неё оборотных активов в размерах, достаточных по объёму и качеству для погашения краткосрочных обязательств.

Платёжеспособность организации отражает её готовность своевременно и в абсолютно полном объёме удовлетворять требования кредиторов [17].

Финансовая устойчивость характеризуется способностью коммерческой организации привлекать и рационально распределять собственные и заёмные фи-

нансовые ресурсы, обеспечивая бесперебойный процесс деятельности; проявляется в стабильном наращивании капитала организации и превышении доходов над расходами.

Охарактеризованные выше понятия взаимосвязаны: платёжеспособность является важным условием и конкретным проявлением финансовой устойчивости, а ликвидность — один из главных факторов обеспечения платёжеспособности организации.

Поскольку, как было отмечено выше, финансовое состояние организации определяется результатами её многогранной деятельности по всем направлениям, то его улучшение или ухудшение зависит от множества факторов, которые по степени управляемости со стороны руководства организации можно подразделить на внешние и внутренние [22].

К числу внешних факторов можно отнести:

- экономическую политику государства, проявляющуюся в создании условий для стимулирования развития бизнеса, а именно — налоговой, кредитной и инвестиционной политики; существенные недостатки в этой политике могут приобретать характер решающего фактора, «толкающего» предприятия к банкротству, о чём свидетельствует статистика банкротств начала 1990-х гг.;

- экономические условия хозяйствования: уровень развития региона, в котором расположена организация; бизнес-окружение и связанная с этим острота конкуренции; возможности ресурсного обеспечения; развитость информационной и транспортной систем и т. п.;

- состояние платёжеспособного спроса на продукцию (услуги) организации и прочее [15].

К внутренним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность и производственная специфика организации, зачастую являющиеся важными условиями обеспечения гибкости в решении тактических и стратегических задач управления;

- масштабы деятельности и степень её диверсификации: чем шире пере-



чень сфер и видов деятельности, которыми занимается организация, тем большими возможностями она располагает по сохранению своей финансовой устойчивости и платёжеспособности как минимум на приемлемом уровне;

- эффективность основной деятельности, проявляющаяся в объёмах продаж продукции и уровне её рентабельности;

- величина, структура активов и политика управления ими, в том числе качество контроля за расчётами с дебиторами;

- объёмы и структура источников финансирования деятельности организации, политика привлечения заёмного капитала и эффективность его использования;

- другие [26].

В процессе осуществления своей деятельности любая коммерческая организация взаимодействует с различными субъектами, представляющими интересы государства, деловых партнёров (поставщиков ресурсов и покупателей продукции), кредитных учреждений, инвесторов, акционеров и др. Все они в той или иной мере заинтересованы в информации о финансово-экономической деятельности той организации, которая может быть получена по результатам экономического анализа. По доступу к информационным потокам всех аналитиков и пользователей можно подразделить на внешних и внутренних. В то же время значительная их часть, выступая субъектами (осуществляющими проведение анализа), одновременно являются и пользователями его результатов для реализации своих интересов [11]. Это, например, касается коммерческих банков, органов Федеральной налоговой службы, которые анализируют деятельность организации в соответствии с собственными методиками. Другие субъекты выступают лишь пользователями аналитической информации, поручая проведение анализа исполнителям. Такими пользователями часто выступают акционеры открытых акционерных обществ, потенциальные инвесторы либо покупатели ликвидируемого предприятия. Третья группа является лишь исполнителями аналитической работы: осуществляют анализ по поручению заинтересованных лиц и, выполнив его, передают ре-

зультаты заказчику. К этой группе можно отнести консалтинговые фирмы, аудиторские организации, осуществляющие экономический анализ как вид интеллектуальных услуг, а также отдельных специалистов данного предприятия, выполняющих анализ по заданию его руководства.

Интересы пользователей информации, получаемой по результатам анализа, определяют цели его проведения. Каждая из групп пользователей итогов анализа финансового состояния выделяет наиболее значимые для себя объекты анализа для принятия управленческих решений [15].

Представление о сферах экономических интересов различных групп пользователей аналитической информации даёт следующая таблица.

Таблица 1.2 – Объекты экономических интересов различных пользователей экономической информации

Пользователи аналитической информации	Объект экономических интересов
Собственники и акционеры	Финансовые результаты и рентабельность деятельности; сохранность и приращение капитала (имущества); целесообразность осуществляемых расходов; характер политики распределения прибыли; прогноз финансового состояния
Коммерческие банки	Состав и структура имущества (активов); кредитоспособность; состояние расчётов с дебиторами и кредиторами; эффективность использования собственного и заёмного капитала
Поставщики	Масштабы деятельности; ликвидность активов; платёжеспособность; соотношение дебиторской и кредиторской задолженности
Налоговые службы и иные органы государственного контроля	Достоверность данных о налогооблагаемой базе (выручке, имуществе, прибыли); полнота и своевременность расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами; целевое использование бюджетного финансирования
Инвесторы	Рентабельность основной деятельности; эффективность использования источников финансирования; финансовая устойчивость и платёжеспособность; окупаемость финансовых и капитальных вложений
Работники организации	Объёмы и динамика выручки и затрат; финансовые результаты деятельности; политика распределения чистой прибыли; уровень и динамика оплаты труда и социальных льгот; условия труда

Направления финансового анализа представлены в Приложении Б.

### 1.3 Методические аспекты анализа финансового состояния организации

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа — внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами), внешний — аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами).

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации и т. д.

Основное средство коммуникации и важнейший элемент информационного обеспечения финансового анализа — бухгалтерская отчетность предприятия [26].

Методик проведения финансового анализа несколько. Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также от различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает ее организацию в виде двухмодульной структуры:

1. Целью экспресс-анализа финансового состояния является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта.

2. Цель детализированного анализа — более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекающем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Такой анализ конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа [15]. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

Финансовое состояние организации требует решения совокупности взаимосвязанных этапов, среди которых основными являются:

- анализ имущественного потенциала организации на основе изучения величины, состава и динамики активов;
- анализ объёма, состава и динамики источников финансирования деятельности организации;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ платёжеспособности;
- анализ деловой и рыночной активности;
- комплексная оценка эффективности бизнеса;
- оценка вероятности банкротства организации [25].

Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование её финансовых ресурсов. Расчет и анализ таких показателей осуществляется по данным баланса организации в определенной последовательности (рис. 1.1).

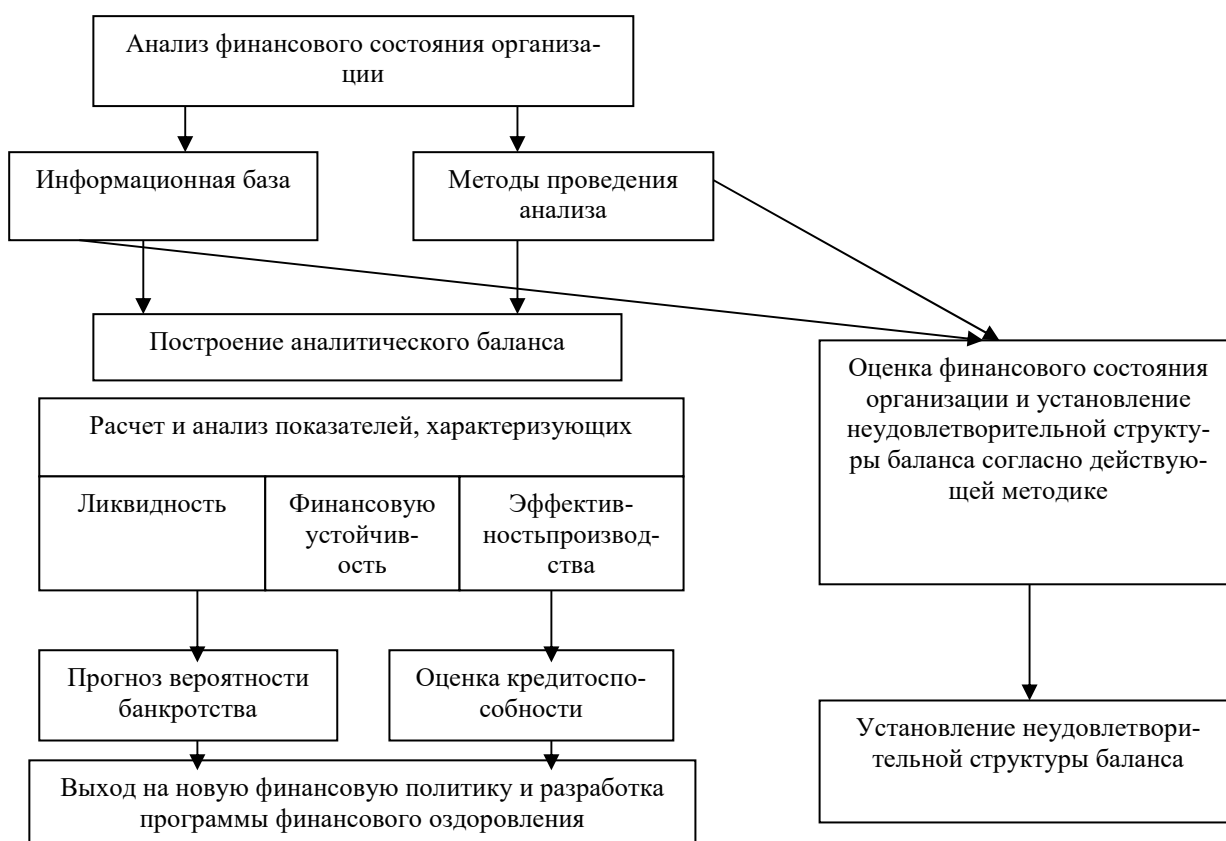


Рисунок 1.1 - Схема проведения анализа финансового состояния организации

Практика финансового анализа выработала основные методы чтения финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- метод финансовых коэффициентов;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ.

Горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Этот анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Следует отметить, что в условиях инфляции ценность результатов горизонтального анализа снижается.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть, основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ [8].

Анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязи показателей. Эти коэффициенты представляют большой интерес, поскольку, во-первых, позволяют определить тот круг сведений, который важен для пользователей финансовой отчетности с точки зрения принятия решений; во-вторых, предоставляют возможность глубже оценить положение данной отчетной единицы в системе хозяйствования и тенденции его изменения [19].

Сравнительный (пространственный) анализ – это как внутривоздействующее сравнение по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования [18]. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), то есть заключающимся в раздроблении результирующего показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы соединяют в общий результирующий показатель.

По содержанию процесса управления выделяют: перспективный (прогнозный, предварительный) анализ, оперативный анализ, текущий (ретроспективный) анализ по итогам деятельности за тот или иной период.

Текущий (ретроспективный) анализ базируется на бухгалтерской и статической отчетности и позволяет оценить работу объединений, предприятий и их подразделений за месяц, квартал и год нарастающим итогом [11].

Главная задача текущего анализа - объективная оценка результатов коммерческой деятельности, комплексное выявление имеющихся резервов, мобилизация их, достижение полного соответствия материального и морального стимулирования по результатам труда и качеству работы. Это наиболее полный анализ финансовой деятельности, вбирающий в себя результаты оперативного анализа и служащий базой перспективного анализа.

Оперативный анализ приближен во времени к моменту совершения хозяйственных операций. Он основывается на данных первичного (бухгалтерского и статического) учета. Оперативный анализ представляет собой систему повседневного изучения выполнения плановых заданий с целью быстрого вмешательства в процесс производства и обеспечения эффективности функционирования предприятия [29].

Перспективным анализом называют анализ результатов хозяйственной деятельности с целью определения их возможных значений в будущем.

Результаты анализа финансового состояния предприятия имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей, как внутренних, так и внешних по отношению к предприятию - менеджеров, партнеров, инвесторов и кредиторов

Между внутренним и внешним финансовым анализом существуют определенные отличия.

Внешний финансовый анализ ориентирован на открытую финансовую информацию предприятия и предполагает использование типовых (стандартизированных) методик. При этом, как правило, используется ограниченное количество базовых показателей. При выполнении анализа основной акцент делается на сравнительные методы, так как пользователи внешнего финансового анализа чаще всего находятся в состоянии выбора - с каким из исследуемых предприятий устанавливать или продолжать взаимоотношения и в какой форме это целесообразно делать [12].

В отличие от внешнего, внутренний анализ не ограничивается рассмотрением предприятия в целом, а практически всегда спускается до анализа отдельных подразделений и направлений деятельности предприятия, а также видов продукции.

Таким образом, рассмотрели теоретические основы анализа финансового состояния предприятия, раскрыли сущность, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия, финансовый анализ как метод управления финансовым состоянием, систематизировали методические аспекты анализа финансового состояния организации.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «СДК-СЕРВИС»

Полное наименование предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «СДК-СЕРВИС».

Юридический адрес: г. Миасс, п. Михеевка, ул. Центральная, 48. Производственная база расположена на Тургояк. шоссе  $\frac{3}{4}$ . Дата государственной регистрации: 31 июля 2017 г.

Уставный капитал предприятия составляет 10 000. руб. Уставный капитал организации состоит из вкладов частных лиц. Доли в уставном капитале оплачены полностью. Учредителями являются граждане РФ.

ООО «СДК-СЕРВИС» с 2017 года является производственным предприятием и осуществляет деятельность по производству резинотехнических изделий (запасных частей для ремонта и комплектации автомобильной техники и др.).

Миссия организации – предоставление клиентам качественных запасных частей в минимальные сроки по минимальным ценам.

Цели организации:

- Получение прибыли;
- Постоянное расширение ассортимента запасных частей;
- Выход на новые рынки сбыта;
- Оптимизация работы подразделений организации;
- Увеличение объема продаж, минимизация затрат;
- Профессиональный рост сотрудников фирмы.

ООО «СДК-СЕРВИС – один из крупнейших в Уральском регионе производителей резинотехнических изделий для легковых автомобилей отечественного производства и иномарок, грузовиков и автобусов.

Организационная структура предприятия построена по принципу горизонтального разделения труда по специализированным линиям в соответствии со



следующими функциями:

- Финансы предприятия;
- Производство предприятия;
- Маркетинг;
- Обеспечение производства;
- Планово-экономическая функция.

Организационная структура предприятия направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию системы управления [25].

Организационная структура представлена в Приложении В.

Структура предприятия обеспечивает выполнение следующих функций: маркетинг, проектирование конструкций, разработка технологий, снабжение материалами, комплектующими, производство, технический контроль, сбыт, эксплуатация продукции.

Из структурной схемы видно, что в компании выделены три основных направления деятельности производственно-техническая, финансово-экономическая и коммерческая. В обязанности службы зам ген. директора по производству входит решение технических задач, разработка проектов и реализация проектов на практике. В обязанности финансовой службы входит проработка и мониторинг вопросов финансово-хозяйственной деятельности компании, финансовый анализ и внутренний аудит. В обязанности службы маркетинга и продаж входит продвижение продукции компании на рынок, изучение рынка, организация выставок и презентаций, реализация оборудования поставщиков и оборудования собственного производства, а также поиск заказов для производственной службы. Оперативную координацию деятельности направлений осуществляет генеральный директор и производственный совет при генеральном директоре.

Исследуемое производственное предприятие, характеризующееся производственно-техническим, организационным, экономическим и социальным един-

СТВОМ.

Производственно-техническое единство определяется комплексом средств производства, обладающих технологическим единством и взаимосвязью отдельных стадий производственных процессов, в результате которых на предприятии сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. Также они позволяют оказывать услуги и выполнять определенные работы на сторону с целью извлечения прибыли.

Организационное единство определяется наличием единого коллектива и единого руководства, что находит свое отражение в общей и организационной структуре предприятия.

Экономическое единство определяется общностью экономических результатов работы – объемом реализуемой продукции, уровнем рентабельности, массой прибыли, фондами предприятия, и, главное, извлечение прибыли выступает в качестве основной цели деятельности.

Рассмотрим организацию финансовой деятельности и бюджетного процесса на предприятии.

Исходя из структурной схемы компании ООО «ПФ СДК» финансовая служба находится в прямом подчинении у генерального директора.

В обязанности финансовой службы в настоящее время входит проведение экономического анализа, как всей фирмы, так и отдельных подразделений, определение эффективности функционирования отделов компании и их вклада в общее развитие компании, а также определение финансового потенциала фирмы. Кроме того, одной из задач является разработка и отладка механизма бюджетного процесса на предприятии.

Структура управления обществом включает в себя следующие должности:

Директор общества:

- контролирует и координирует работу общества;
- заключает сделки или несколько взаимосвязанных сделок;
- утверждает правила, процедуры и другие внутренние документы общества,

определяет организационную структуру общества;

- утверждает штатное расписание общества;
- принимает на работу и увольняет с работы сотрудников;
- открывает в банках расчетный счет;
- утверждает тарифы на услуги;
- решает другие вопросы текущей деятельности общества.

В обязанности бухгалтера входит:

- осуществление организации бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности общества;
- выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, банками;
- организация расчетов;
- составление баланса;
- оформление финансовых документов (платежных поручений и т. д.);
- начисление заработной платы работникам.

Юридическое управление – организует контроль за подготовкой и заключением договоров общества, защищает имущественные интересы общества в суде, арбитраже, органах государственной власти и управления.

Основная цель ООО «СДК» – получение прибыли.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется работниками бухгалтерии. Главный бухгалтер назначается и освобождается на должность приказом директора предприятия. Основными направлениями деятельности данной службы являются:

- формирования затрат – учет накладных расходов, фактической себестоимости выпускаемой продукции; свод фактических затрат деятельности предприятия; определение реализации, финансовых результатов; подготовка статистической, налоговой бухгалтерской отчетности, формирование регистров налогового учета; оформление актов сверки расчетов предприятия с дебиторами и кредиторами;
- расчетно-кассовые операции – оформление документов и учет движе-

ния средств по кассовым операциям, оформление документов и учет средств, выданных подотчетным лицам; оформление документов и учет оплаты по всем видам оказываемых и получаемых предприятием услуг (связь, квартплата за общежитие и т.д.), получение в банке и выдача денежных средств из кассы предприятия;

- расчеты по заработной плате – начисление зарплаты работникам предприятия; начисление налогов, связанных с заработной платой; начисление всех видов ущербов и компенсаций; подготовка и сдача отчетов в социальные фонды, налоговую инспекцию, по отчислениям, связанным с заработной платой; подготовка и выдача всех видов справок, связанных с заработной платой работникам предприятия, административным, судебным и прочим органам;

- учет материальных ценностей – учет наличия и движения материалов на складах и в производстве; учет наличия и движения основных фондов, предметов, числящихся в количественном учете; подготовка и сдача статистической и бухгалтерской отчетности по материальным ценностям; проведение инвентаризации, ревизий, выдача справок по запросам судебных, следственных органов; оформление документов при реализации материальных ценностей; ведение книг покупок и продаж, оформление счетов-фактур; оформление актов сверок расчетов предприятия с дебиторами и кредиторами].

Для выполнения функций и реализации прав финансовая служба взаимодействует:

- с отделом инженерно-технического контроля по вопросам получения копий претензий и рекламаций, предъявленных предприятию; заключений на принятые рекламации и т.д.

- с производственным отделом по вопросам получения товарно-сопроводительной документации; отчетов об отгруженной продукции; сведений о готовой продукции на складах; данных о возврате продукции; информации о затратах на отгрузку продукции; сведений о порче, повреждении, гибели продукции и т.д.

- со службой материально-технического обеспечения по вопросам получе-

ния товарно-сопроводительной документации; сведений о состоянии запасов на складе сырья и материалов; отчетов о затратах на приобретение материально-технических ресурсов и т.д. [26]

Нормативно-правовое обеспечение деятельности организации

ООО «СДК» осуществляет свою деятельность на основании таких статей Гражданского Кодекса РФ, как:

Ст.48 Понятие юридического лица;

Ст.49 Правоспособность юридического лица;

Ст.51 Государственная регистрация юридических лиц;

Ст.87 Основные положения об Обществе с Ограниченной Ответственностью;

Ст.89 Учредительные документы ООО [1].

Из Устава можно выделить, что ООО «СДК» и считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое не его самостоятельном балансе, круглую печать, штампы, товарный знак и другие средства индивидуализации.

Для обеспечения деятельности общества из вкладов участников общества образуется уставной капитал, который определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Финансовая деятельность общества осуществляется в рамках Законодательства РФ учредительных документов.

Правовое обеспечение деятельности предприятия также подтверждается:

– свидетельством о государственной регистрации (перерегистрации) предприятия;

– свидетельством о регистрации изменения в учредительных документах;

– свидетельством о постановке на учёт в налоговом органе юридического лица, образованного в соответствии с Законодательством РФ, по месту нахождения на территории РФ;

– свидетельством о внесении записи в Единый Государственный Реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 1 июля 2002г.

Предприятие имеет право образовывать резервный и другие фонды в размерах, допускаемых действующим законодательством Российской Федерации, из прибыли, остающейся в распоряжении Предприятия. Резервный фонд Предприятия предназначен для покрытия его убытков в случае отсутствия иных средств и не может быть использован для других целей [1].

Найдем среднесписочную численность работников по категориям за 2016 – 2017 гг. (табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Средняя списочная численность работников по категориям за 2016-2017 гг. в ООО «СДК»

Месяц	Число работников, чел.								Всего	
	Рабочие		Руководители		Специалисты		Служащие			
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Январь	123	137	13	20	17	17	26	26	180	195
Февраль	126	136	13	15	17	17	26	24	183	192
Март	129	135	21	15	17	17	26	26	187	193
Апрель	129	135	21	15	17	17	26	26	187	193
Май	141	139	21	16	17	17	26	26	199	198
Июнь	140	138	15	15	17	18	25	26	197	197
Июль	140	141	15	14	17	18	25	23	197	196
Август	137	140	15	15	17	18	26	25	195	198
Сентябрь	141	139	15	15	17	18	26	26	199	198
Октябрь	140	139	15	15	17	18	26	26	198	198
Ноябрь	138	139	15	15	17	18	26	26	196	198
Декабрь	140	140	15	15	17	18	26	26	198	199
ССЧ	135	138	15	15	17	18	26	26	193	196

На предприятии ООО «СДК» следующие категории персонала:

1. Рабочие – это работники, непосредственно занятые созданием товарно-материальных ценностей, а также обслуживанием, ремонтом и перемещением этих ценностей.

2. Руководители – работники, занимающие должности руководителей предприятий и структурных подразделений.

3. Специалисты – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами.

#### 4. Служащие – работники [20].

Под производительностью труда понимается его способность производить определенное количество продукции в единицу времени.

В ООО «СДК» применяются следующие формы оплаты труда:

1. Сдельная система – заработок зависит от количества произведенных единиц продукции.

– Прямая сдельная система – оплата труда увеличивается в прямой зависимости от количества изготовленной продукции.

– Сдельно-премиальная система – помимо сдельной зарплаты работникам начисляются премии за конкретные показатели.

– Косвенно-сдельная система – применяется для стимулирования труда работников, обслуживающих оборудование и рабочие места. Оплата труда зависит от выполнения плана участником или цехом.

2. Повременная – в основу расчета зарплаты берутся затраченное время и тарифная ставка.

– Простая повременная система – зарплата находится в прямой зависимости от количества отработанного времени.

– Повременно–премиальная система – зарплата увеличивается при выполнении отдельных показателей (экономия материалов, увеличение объемов продаж и др.).

Сдельная форма оплаты труда применяется для расчета зарплаты рабочим организации.

Для персонала предприятия, в состав заработной платы которых входит процент премий, вышестоящее руководство может понизить премиальные проценты за производственные упущения, таких как:

- нарушение правил технической эксплуатации оборудования;
- нарушение производственных инструкций;
- несоблюдение плановых норм по экономии сырья, материалов, и других материальных ценностей;

- нарушение положений инструкций по режиму правил внутреннего трудового распорядка и техники безопасности;
- допущение аварий, обслуживания, невыполнение производственных поручений мастеров, начальника цеха;
- действия, приведшие к выпуску дефектной продукции [15].

Для организации массивов информации в ООО «СДК» используется унифицированные системы документации.

Для организации процесса сбора, хранения, обновления, переработки и передачи информации в ООО «СДК» разработана технология прохождения сведений и оснащение этого процесса всеми техническими средствами.

С помощью информации в ООО «СДК» осуществляется передача управленческих решений. Поэтому от организации работы управленческих кадров с документированной информацией во многом зависит эффективность управления. Следовательно, содержанием процесса управления в ООО «СДК» является взаимодействие субъекта и объекта управления, которое осуществляется посредством управленческих функций и выражается в преобразовании, анализе и оценке необходимой для принятия решений информации. При современном уровне развития науки и техники основным носителем информации остается документ, т.е. материальный объект, содержащий информацию в зафиксированном виде, оформленный в установленном порядке и имеющий в соответствии с действующим законодательством правовое значение.

Документационная система в ООО «СДК» – это комплекс взаимосвязанных документов, применяемых в процессе выполнения разных функций управления.

Способы и организационные формы документирования в значительной степени определяют уровень информационного обеспечения, оперативность и качество принимаемых решений, содержание и культуру труда работников, эффективность аппарата управления.



Вся документация, создаваемая в сфере управления в ООО «СДК», образует две группы документационных систем – организационно-распорядительную и специальную.

Организационно-распорядительная документация (ОРД) – это система, применяемая при оформлении распорядительно-исполнительной деятельности органов управления. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. В составе ОРД выделяются подсистемы в ООО «СДК»: организационная, распорядительная и справочно-информационная документация.

Цель бизнеса в ООО «СДК» – создание потребителя. Само выживание и оправдание существования организации зависит от ее способности находить потребителя результатов ее деятельности и удовлетворять его запросы. Все многообразие внешних факторов находит отражение в потребителе и через него влияет на организацию, ее цели и стратегию. Потребности клиентов влияют на ассортимент предлагаемых товаров, на их цену.

В ООО «СДК» имеет множество потребителей и устоявшийся круг постоянных клиентов.

Среди основных клиентов можно выделить:

– ООО «Кедр +» (г. Миасс): чехол защитный 2101-3508189, втулка демпфера 2108-1602246, чехол защитный «М» 412-3508097, буфер оболочки 2109-1602236, втулка кронштейна 2101-3508212, втулка ограничительная 2110-16022849, Чехол троса «М» 412-3508097.

– ООО «Партнёр» (г. Миасс): чехол защитный 2101-3508189, втулка демпфера 2108-1602246, демпфер троса 2108-1602270, втулка кронштейна 2101-3508212, чехол защитный 2108-1602280, буфер оболочки 2109-1602236.

– ООО «Монолит» (г. Самара): сайлентблок «М» нижнего рычага подвески 403-2904046.

– ООО «АРС» (г. Омск): сайлентблок «М» нижнего рычага подвески 403-2904046, сайлентблок верхнего рычага подвески 408-2904146.

– ООО «Алмик» (г.Новосибирск): сайлентблок «М» нижнего рычага подвески 403-2904046, сайлентблок верхнего рычага подвески 408-2904146, подушка переднего шарнира 2108-2904050.

– ООО «Сибавтоцентр» (г. Новосибирск) : Трубка ПВХ различного диаметра.

– Частные лица.

Среди основных конкурентов в ООО «СДК» можно выделить:

– ООО «Формула» (г. Миасс, Челябинская область) – резинотехнические изделия.

Преимущества: гибкая ценовая политика, предоставление долгосрочных отсрочек платежа.

– ООО «Химавто» (г. Волжский, Волгоградская область) – подушка переднего шарнира 2108-2904050.

Преимущества: хорошая рекламная деятельность, большой ассортимент.

Недостатки: достаточно высокие цены.

– ЗАО «Бином» (г.Ижевск) - сайлентблок «М» нижнего рычага подвески 403-2904046, сайлентблок верхнего рычага подвески 408-2904146.

– ЗАО «Ремтехкомплект» (г.Екатеринбург) – изделия из ПВХ.

– ОАО «Казаньоргсинтез» (г. Казань) – изделия из ПВХ.

Преимущества ООО «СДК»: как и у всех малых предприятий это гибкость и небольшие накладные расходы.

## 2.2 Оценка финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в её управлении, в укреплении её финансового состояния. Анализ позволяет установить наличие или отсутствие у организации финансовых затруднений, выявить их причины и наметить мероприятия по устранению этих причин. Анализ также дает возможность констатировать степень платежеспособности и ликвидности организации и прогнозировать возможное банкротство организации в будущем. При анализе финансовых результатов деятельности организации устанавливаются причины убытков, намечаются пути устранения этих причин, изучается влияние отдельных факторов на величину прибыли, делаются рекомендации по максимизации прибыли за счет использования выявленных резервов ее роста и намечаются пути их использования [15].

Функционирование хозяйствующих субъектов в рыночных условиях связано с большими финансовыми ограничениями для их эффективной деятельности: недостаточной государственной финансовой поддержкой для большинства предприятий; возможностью получения кредита в зависимости от финансовой устойчивости; зависимостью прочности взаимоотношений с деловыми партнерами от платежеспособности организации; преобладанием фактора непредсказуемости подразделений в конкурентной среде и др.

В этих условиях оценка финансового состояния коммерческих организаций как интегрирующей характеристики эффективности её деятельности является главным объектом внимания всех заинтересованных субъектов, независимо от характера их интересов [23].

Проведем анализ финансовых результатов деятельности предприятия (табл. 2.2.). При анализе финансовых результатов деятельности организации устанавливаются причины убытков, намечаются пути устранения этих причин, изучается влияние отдельных факторов на величину прибыли, делаются рекомендации по максимизации прибыли за счет использования выявленных резервов

ее роста и намечаются пути их использования. Результаты проведенного анализа будут способствовать выявлению проблем объекта исследования, выбору направления исследования и определению темы выпускной квалификационной работы

Таблица 2.2 – Анализ финансовых результатов

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016 г.	2017 г.
Выручка	28571	32560	41300	3989	8740
Валовая прибыль	771	1568	1190	797	-378
Прибыль до налогообложения	406	981	1104	575	123
Чистая прибыль	325	785	883	460	98

Анализ финансовых результатов показал, что предприятие динамично развивается, прибыль предприятия за 2 года выросла в 3 раза. Однако в 2017 году наблюдается снижение роста данных показателей.

Основной формой бухгалтерской отчетности в ООО «СДК» является текущий бухгалтерский баланс. Текущие балансы составляются в течение всего времени функционирования организации и подразделяются на начальные, промежуточные и заключительные. Начальные и заключительные балансы составляются на начало и конец отчетного года; промежуточные – ежемесячно, а также итоговыми показателями за первый квартал, за полугодие и за девять месяцев. Заключительные балансы наиболее полно и достоверно отражают имущественное и финансовое состояние организации, поскольку перед их составлением организация уточняет показатели учетных данных (проводятся инвентаризацию имущества и обязательств, создает резервы по некоторым видам имущества и т.п.) [21].

В современных условиях финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности, которые интересуют не только работников предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы и др. Поэтому, для достижения

наилучших результатов деятельности предприятия, необходимо отслеживать и анализировать динамику использования активов и совершенствовать систему планирования на предприятии [10].

Все это предопределяет актуальность проведения анализа использования активов и повышает роль такого анализа в экономическом процессе.

Активы представляют собой экономические ресурсы предприятия в различных их видах, используемые в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Они формируются для конкретных целей осуществления этой деятельности в соответствии с миссией и стратегией экономического развития предприятия и в форме совокупных имущественных ценностей характеризуют основу его экономического потенциала. Как целенаправленно формируемая совокупность экономических ресурсов в виде определенного комплекса имущественных ценностей предприятия активы призваны соответствовать функциональной направленности и объемам его хозяйственной деятельности. Только в таком соответствии они представляют для предприятия определенную ценность как его экономические ресурсы, предназначенные для использования в предстоящем периоде [5].

Проведем анализ динамики активов (Приложение Г).

Анализ состава активов показывает, что общая стоимость имущества в конце 2016 г. не значительно изменилась по сравнению со стоимостью 2015 года (на 70 тыс. руб.) за счет увеличения стоимости запасов. В 2017 г. произошло увеличение стоимости имущества по сравнению с 2016 г. на 3 808 тыс. руб. так же за счет увеличения стоимости запасов.

Сумма основных средств в 2017 году снизилась на 109 тыс. рублей. Так же снизилась величина дебиторской задолженности на 924 тыс. рублей. Финансовые вложения не изменились.

Динамика внеоборотных и оборотных активов показана в таблице 2.3., на рис. 2.1.

Таблица 2.3 – Анализ динамики активов

Активы	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016 г.	2017 г.
Внеоборотные активы, тыс. руб.	1 300	1 300	1 190	0	-110
Оборотные активы, тыс. руб.	12 993	13 063	14 187	70	1 124
Баланс	14 293	14 363	15 377	70	1 014

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств, т.е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие.

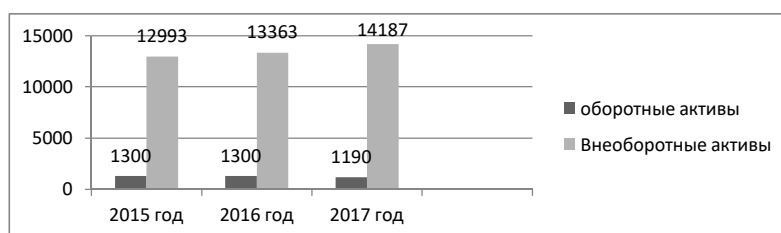


Рисунок 2.1 - Динамика внеоборотных и оборотных активов, тыс. руб.

Проведем анализ динамики пассивов (Приложение Д).

Анализ состава пассивов показывает, что общая стоимость имущества в конце 2016 г. увеличилась по сравнению со стоимостью 2015 года за счет увеличения кредиторской задолженности. В 2017 г. произошло увеличение стоимости имущества по сравнению с 2016 г. за счет увеличения нераспределенной прибыли на 1 732 тыс. руб. В 2011 году произошло снижение кредиторской задолженности на 718 тыс. рублей. Долгосрочные обязательства отсутствуют. Наблюдается высокая доля кредиторской задолженности за весь рассматриваемый период (рис. 2.4.)

В Таблице 2.4. и на рис.2.2. рассмотрена динамика пассивов предприятия.

Таблица 2.4 – Пассивы предприятия

Пассив	2015 г.	2016 г.	2017г.	Изменение	
				2016 г.	2017 г
Собственный капитал, тыс. руб.	3 283	3 283	5 015	0	1 732
Заемный капитал, тыс.руб.	11 010	11 080	10 362	70	-718
Баланс	14 293	14 363	15 377	70	1 014

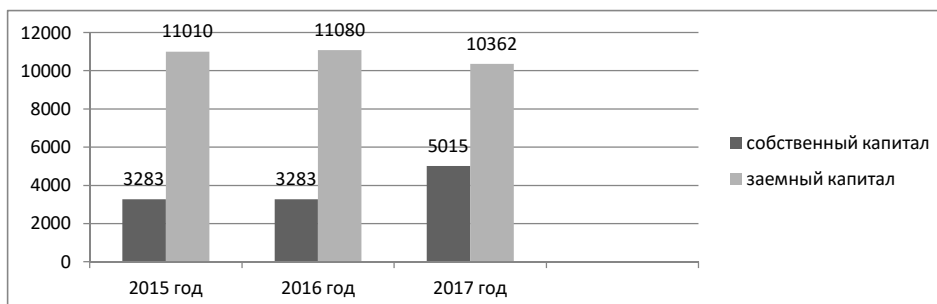


Рисунок 2.2 - Динамика собственного и заемного капитала предприятия

#### Анализ показателей рентабельности и деловой активности

Рентабельность — это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса.

Доходность, т.е. прибыльность предприятия, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении, т.е. в рублях. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов. Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат).

Рассчитаем показатели рентабельности (Приложение Е, табл. 2.5).

Таблица 2.5 – Показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016 г.	2017 г.
Рентабельность продаж, %	2,59	4,72	2,81	2,13	-1,91
Рентабельность всего капитала, %	2,84	6,85	7,4	4,01	0,58
Рентабельность основных средств, %	26,75	64,65	76,15	37,90	11,50
Рентабельность собственного капитала, %	19,79	23,90	21,28	4,11	-2,62

В 2015 году наблюдается увеличение рентабельности продаж на 2,13% , однако в 2017 году рентабельность продаж снизилась на 1,91% за счет снижения прибыли от продаж. В 2017 году рентабельность основных средств и всего капитала увеличилась. Наблюдается снижение рентабельности собственного капитала.

Рассчитаем показатели деловой активности (Приложение Ж).

В 2017 году наблюдается увеличение оборачиваемости всего капитала, а также важных показателей деловой активности коэффициентов кредиторской и дебиторской задолженности, что является положительной тенденцией. Также это подтверждается снижением срока оборота кредиторской и дебиторской задолженности (рис. 2.3.).

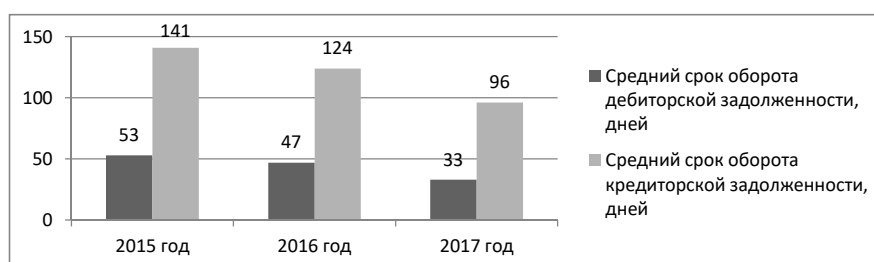


Рисунок 2.3 - Динамика срока оборота кредиторской и дебиторской задолженности



Чем выше скорость оборота данных показателей, тем выше деловая активность предприятия. Таким образом, мы можем сделать вывод о высокой деловой активности предприятия.

#### Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние организации, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников [29, с. 43].

Проведем анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости (Приложение 3).

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Выделяют несколько типов финансовой устойчивости.

Абсолютная устойчивость (в современных условиях развития экономики России встречается крайне редко);

Нормальная устойчивость, гарантирующая платежеспособность предприятия;

Неустойчивое финансовое состояние, характеризуемое нарушением платежеспособности.

Определим тип финансовой устойчивости предприятия (табл. 2.6.)

Таблица 2.6 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016 г.	2017 г.
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств $E^C$	-3301	-3371	-5826	-70	-2455
Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов $E^T$	-3301	-3371	-5826	-70	-2455
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов $E^\Sigma$	-3301	-3371	-5826	-70	-2455
Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^C < 0$	$E^C < 0$	$E^C < 0$		
	$E^T < 0$	$E^T < 0$	$E^T < 0$		
	$E^\Sigma < 0$	$E^\Sigma < 0$	$E^\Sigma < 0$		

На данном предприятии в 2017 году наблюдается значительное повышение величины запасов.

Наблюдается недостаток собственных оборотных средств, долгосрочных источников формирования запасов и общей величины источников формирования запасов.

В нашем случае на протяжении 2015-2017 гг. предприятие находится в неблагоприятном финансовом состоянии, запасы не обеспечены источниками их покрытия.

Проведем анализ относительных показателей финансовой устойчивости (Приложение И).

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. коэффициент автономии ниже рекомендованного значения 0,5, но наблюдается его увеличение. Коэффициент маневренности полностью соответствует рекомендованному  $>0,5$  в 2017, т.е. большая часть капитала предприятия находится в мобильной форме. Коэффициент обеспеченности запасов не соответствует нормативному значению 0,6-0,8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, в 2017 г. не соответствует рекомендованному  $<1$ . Таким образом, относительные коэффициенты финансовой устойчивости также свидетельствуют о неустойчивом финансовом состоянии

(табл. 2.7.).

Таблица 2.7 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016г.	2017 г.
Коэффициент автономии	0,23	0,23	0,33	0	0,10
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,60	0,60	0,76	0	0,16
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,38	0,37	0,4	0	0,03
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	3,35	3,37	2,07	0,02	-1,31
Коэффициент кредиторской задолженности	1,00	1,00	1,00	0	0
Коэффициент прогноза банкротства	0,14	0,14	0,25	0	0,11

Проведем анализ платежеспособности предприятия. Платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния организации. На практике понятия платежеспособности и ликвидности как правило, выступают в качестве синонимов.

Ликвидность – способность активов превращаться в деньги быстро и легко, сохраняя фиксированной свою номинальную стоимость.

Анализ ликвидности предприятия – анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства.

Коэффициент ликвидности – показатель способности компании вовремя выполнять свои краткосрочные финансовые обязательства.

Платежеспособность – это способность предприятия погашать свои обязательства в долгосрочной перспективе [46, с. 167].

Расчет показателей ликвидности и платежеспособности представлен в Приложении К.

Коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризует мгновенную платежеспособность предприятия в 2016 г. полностью соответствовал рекомендованному значения, но ниже рекомендованного значения 0,2 в 2017 г. Коэффициент критической ликвидности, характеризующий платежеспособность предприятия с учетом поступлений от дебиторов, также ниже рекомендованного 1.

Коэффициент покрытия увеличивается, но не соответствует рекомендованному  $>2$  (рис.2.4.).

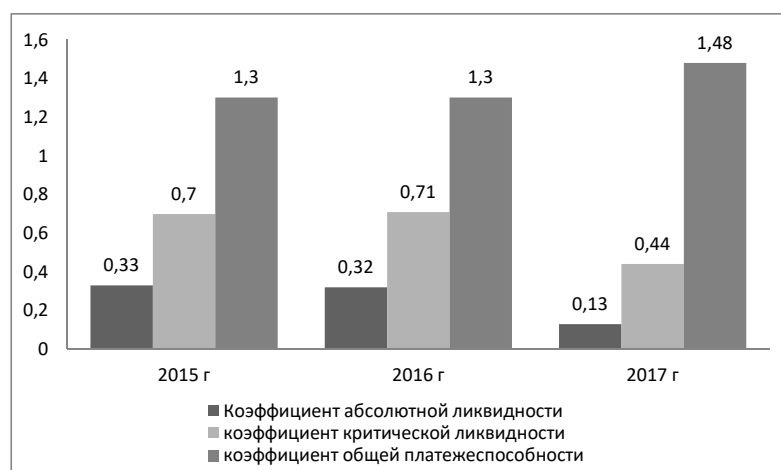


Рисунок 2.4 - Изменение коэффициентов ликвидности и платежеспособности

Из диаграммы видно снижение коэффициентов абсолютной и критической ликвидности. Коэффициент общей платежеспособности в 2017 году вырос.

Предприятие является недостаточно платежеспособным.

В ходе проведенного анализа деятельности предприятия было выявлено как положительные, так и отрицательные моменты.

В целом предприятие функционирует нормально, в 2017 году произошло значительное увеличение выручки, прибыли до налогообложения и чистой прибыли, на расчетном счете имеются денежные средства. Наблюдается снижение срока оборота дебиторской и кредиторской задолженности, что тоже является положительной тенденцией. Стоимость имущества предприятия в 2017 году увеличилась.

Однако имеются признаки снижения эффективности деятельности предприятия:

- некоторые коэффициенты рентабельности снижаются;

- наблюдается высокая доля запасов.
- в 2017 году наблюдается замедление роста итоговых показателей (выручки, чистой прибыли и т.д.)
- величина краткосрочных финансовых вложений снизилась за исследуемые периоды до нуля. А, следовательно, и коэффициент абсолютной ликвидности за три периода имел тенденцию к снижению. Платежеспособность предприятия снижается.
- основной проблемой предприятия является практически неизменная величина кредиторской задолженности за период 2015-2017 гг.

Финансовое состояние предприятия недостаточно устойчивое, и требуются меры по его улучшению.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СДК-СЕРВИС»

#### 3.1 Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия

В ходе анализа финансового состояния предприятия ООО «СДК-СЕРВИС» были выявлены как сильные, так и слабые стороны.

Основной проблемой предприятия является практически неизменная величина кредиторской задолженности за период 2015-2017 гг.

Одной из слабых сторон работы предприятия в данном периоде является увеличение запасов.

Очень важное значение на предприятии играет управление товарно-производственными запасами, которые входят в состав оборотных активов. При управлении запасами необходимо четкое понимание взаимосвязи всех факторов, влияющих на общий уровень финансового состояния компании.

Путем реализации излишних запасов, мы имеем возможность покрыть часть кредиторской задолженности.

Также наблюдается снижение платежеспособности предприятия, некоторые коэффициенты рентабельности находятся ниже нормативных значений.

В целом деятельность данного предприятия является достаточно эффективной. Расчет прибыль предприятия, на расчетных счетах предприятия имеются денежные средства, растёт стоимость имущества.

Для стабилизации финансового состояния и устранения слабых сторон деятельности предприятия необходимо:

1. Увеличить долю источников собственных средств в оборотных активах за счет увеличения рентабельности и накопления нераспределенной прибыли.
2. Обеспечить пополнение источников собственных средств и ускорение оборачиваемости запасов путем сокращения сроков расчетов по дебиторской задолженности.

3. Контролировать состояние расчетов по просроченной кредиторской задолженности.

4. Систематически следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение кредиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования. Для реализации этого необходимо составить график платежей, в котором нашли бы отражение сроки оплаты в соответствии с заключенными договорами и контроль за состоянием расчетов по просроченным задолженностям. Контроль в этом смысле осуществлять необходимо, т.к. значительное превышение дебиторской задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости предприятия и сделать необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;

5. Необходим поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности предприятия, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

6. Необходимо ориентироваться на увеличение доли рынка. Для расширения сегмента рынка руководству предприятия следует использовать прием кредитования новых заказчиков через отсрочку платежа. Также использовать частичный расчет поставками материалов с проведением последующих взаимозачетов.

Для устранения негативных моментов деятельности предприятия, а так же для поддержания и улучшения финансового состояния предложены следующие конкретные направления.

#### Оптимизация запасов сырья на складе

Одним из основных моментов повышения эффективности использования оборотных активов является оптимизация запасов сырья и материалов.

При увеличении значения показателей в балансе по строке «Запасы»:

- снижается обеспеченность материально-производственных запасов собственным оборотным капиталом;
- увеличивается размер источников финансирования, что приводит обычно к увеличению краткосрочной кредиторской задолженности;
- уменьшается оборачиваемость запасов, что ведет к снижению деловой активности предприятия (эффективности использования ресурсов);
- происходит «замораживание» денежных средств;

Для определения превышения фактического запаса над нормативным рассмотрим динамику запасов ООО «СДК-СЕРВИС» (табл. 3.1)

Таблица 3.1 – Динамика запасов предприятия

Показатель	31.12.2015 г.	31.12.2016 г.	31.12.2017 г.
Оборотные активы, тыс. руб.	12 993	13 063	14 187
Остатки запасов + НДС, тыс. руб.	5 284	5 354	9 651
В т. ч. Сырье и материалы	4529	4599	8400
Готовая продукция	440	440	445
Расходы будущих периодов	50	50	52
Доля остатков запасов в общем объеме оборотных активов, %	40,67%	40,99%	68,03%
Выручка, тыс. руб.	28 571	32 560	41 300
Длительность оборота запасов, дней	67,50	60,02	85,29

За рассматриваемый период происходит рост остатков запасов с 5 284 тыс. руб. до 9 651 тыс. руб., основной рост запасов происходит в 2017г., доля остатков запасов в оборотных активах возрастает с 41% до 68%. За рассматриваемый период происходит рост длительности оборота запасов с 67 до 85 дней, что свидетельствует о снижении эффективности использования запасов предприятия, такой рост длительности оборота связан с увеличением остатков запасов на складе.

Из таблицы 3.1. видно, что резкий рост запасов в 2017году произошел за счет увеличения доли сырья и материалов. Рассмотрим динамику остатков материальных запасов на складе (табл. 3.2., рис.3.1).



Таблица 3.2 – Динамика остатков материальных запасов

Дата	Остатки запасов, тыс. руб.
31.12.2015 г.	4 529
31.03.2016 г.	4 436
30.06.2016 г.	4 501
30.09.2016 г.	4 550
31.12.2016 г.	4 599
31.03.2017 г.	4 469
30.06.2017 г.	4 499
30.09.2017 г.	8 440
31.12.2017 г.	8 400

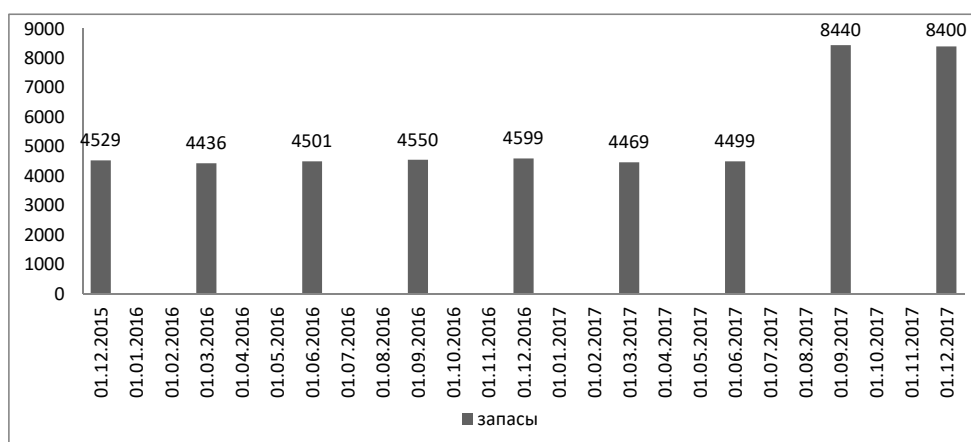


Рисунок 3.1 - Динамика остатков материальных запасов на складе

Основной рост запасов произошел в третьем квартале 2017г., данный рост связан с ошибкой отдела снабжения.

Проведем расчет рекомендуемой величины материальных запасов на складе.

На первом этапе работы по сокращению запасов сырья и материалов необходимо выявить излишние и (или) ненужные запасы материалов.

#### Нормирование оборотных средств

Нормирование оборотных средств – основа рационального использования хозяйственных средств предприятия. Оно заключается в разработке обоснован-

ных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов для бесперебойной работы предприятия.

По степени планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым относятся оборотные средства в производственных запасах.

К ненормируемым оборотным средствам относятся: денежные средства, отгруженные товары и сданные работы, все виды дебиторской задолженности и др.

На практике применяют три основных метода нормирования оборотных средств: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

При нормировании оборотных средств необходимо установить нормы запаса по отдельным видам нормируемых материалов, определить нормативы по каждому элементу оборотных средств и рассчитать совокупный норматив по нормируемым оборотным средствам [21].

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса или в процентах к определенной базе (товарной продукции, объему основных фондов). Как правило, они устанавливаются на определенный период времени (квартал, год), но могут действовать и в течение более длительного периода. Нормы устанавливаются по производственным запасам, незавершенному производству, запасам готовой продукции на складе предприятия.

Необходимо определить норматив оборотных средств, авансируемые в сырье, материалы. Данный норматив рассчитывается по формуле:

$$З = Р * Д, \tag{3.1}$$

где Р – среднесуточный расход сырья и материалов

Д – норма запасов.

Среднесуточный расход исчисляется путем деления суммы затрат на сырье материалы за соответствующий период на число дней в этом периоде.

По данным экономической службы предприятия среднесуточный расход материалов составляет 200 тыс. руб.

Определение нормы запасов – это наиболее трудоемкая часть нормирования.

Наибольший удельный вес в общей норме оборотных средств по группе материалов занимает норма текущего запаса.

Текущий запас – постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы предприятия. Его величина зависит от среднесуточного потребления материалов, интервала между очередными поставками, размера партий поставок и партий запуска в производство. Для многих материалов интервал между очередными поставками берется в половинном размере или рассчитывается среднеарифметическим методом.

Величина текущего запаса определяется по формуле:

$$Z_T = A_{\text{п}} \times T, \quad (3.2)$$

где  $A_{\text{п}}$  — среднесуточный расход сырья и материалов.

$T$  — время между двумя очередными поставками, дни.

Интервал времени между двумя поставками – 18 дней (данные службы сбыта).

$$Z_T = 200 \text{ тыс. руб.} \cdot 18 \text{ дней} = 3\,600 \text{ тыс. руб.}$$

Затем вычислим страховой запас материалов по формуле:

$$Z_c = A_{\text{п}} \cdot (V_{\text{отгр}} + V_{\text{тр}} + V_{\text{пр}}), \quad (3.3)$$

где  $A_{\text{п}}$  – среднесуточный расход материалов;

$V_{\text{отгр}}$  – время на отгрузку материала поставщиком;

$V_{\text{тр}}$  – время транспортировки;

$V_{\text{пр}}$  – время на приемку материала;

Так как отгрузка, транспортировка и приемка материалов осуществляется в один день, то  $V_{\text{отгр}} + V_{\text{тр}} + V_{\text{пр}} = 2$  день.

$$Z_c = 200 \text{ тыс. руб.} \cdot 2 \text{ дня} = 400 \text{ тыс. руб.}$$

В среднем таким же по длительности является транспортный запас, образуемый в случае расхождения в сроках движения документооборота и оплаты по ним и времени нахождения материалов в пути. Транспортный запас берется в тех случаях, когда время груза в пути превышает время движения документов на его оплату.

$$Z_{\text{тр}} = 200 \text{ тыс. руб.} * 1 \text{ день} = 200 \text{ тыс. руб.}$$

Подготовка материалов к производству (Впод) занимает один день.

$$D_{\text{под}} = 200 \text{ тыс. руб.} * 1 \text{ день} = 200 \text{ тыс. руб.}$$

Общая норма запасов ( $Z_{\text{общ}}$ ) по сырью определяется по формуле:

$$Z_{\text{общ}} = Z_{\text{тек}} + Z_{\text{с}} + Z_{\text{тр}} + Z_{\text{под}}, \quad (3.4)$$

$$Z_{\text{общ}} = 3600 + 400 + 200 + 200 = 4400 \text{ тыс. рублей.}$$

Нормативная потребность запасов сырья составила 4400 тысяч рублей, что значительно превышает фактический запас.

Сравним рекомендуемую величину запаса с фактическим остатком на конец 2017года (табл.3.3).

Таблица 3.3 – Сравнение рекомендуемой и фактической величины запаса

Период	Фактический запас на конец месяца, тыс. руб.	Рекомендуемая величина запаса, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.	Отклонение, %
31.12.2015г.	4 529	4 400	129	2,93%
31.03.2016 г.	4 439	4 400	39	0,89%
30.06.2016 г.	4 501	4 400	101	2,29%
30.09.2016 г.	4 550	4 400	150	3,41%
31.12.2016 г.	4 599	4 400	199	4,52%
31.03.2017 г.	4 469	4 400	69	1,57%
30.06.2017 г.	4 499	4 400	99	2,25%
30.09.2017 г.	8 440	4 400	4 040	91,81%
31.12.2017 г.	8 400	4 400	4 000	90,90%

Таким образом, мы выявили излишние запасы на сумму 4 000 тысяч рублей.

Реализация указанного объема материальных запасов возможна только со скидкой. Определим эффект от реализации части запаса со скидкой 5% и 10%,

при условии, что полученные средства в размере 2 млн. руб. будут направлены на погашение кредиторской задолженности, а остаток – на пополнение денежных средств. Убыток (от реализации запасов по цене ниже стоимости приобретения) будет списан за счет нераспределенной прибыли предприятия.

Для этого рассмотрим структуру существующей кредиторской задолженности предприятия по составу и срокам возникновения (табл. 3.4).

Таблица 3.4 – Состав кредиторской задолженности предприятия на 31.12.2017г., тыс. руб.

Кредиторы	На 31.12. 2016 г.	На 31.12. 2017 г.	В том числе по срокам возникновения				
			до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 до 365 дней	свыше 365 дней
«Белмаг»	4 125	3 245	1145	300		1800	
« Надежда	3 564	2 874	1474	400		1000	
«Вазинтерсервис»	1 245	1 254	754	500			
«Базальт»	1 236	865	611	254			
Прочие кредиторы	910	2 124	2 124				
Итого	11 080	10 362	6 108	1 454		2 800	0
В % к итогу			58,95%	14,03%	0,00%	27,02%	0,00%

Из приведенных данных и результатов расчета видно, что в основном кредиторская задолженность на 31.12.2017 г. состоит из задолженности четырем основным поставщикам. За 2017 г. кредиторская задолженность сократилась на 718 тыс. руб., или 60,48 . В наибольшей степени это произошло из-за сокращения долгов:

- «Белмаг» с 4 125 тыс. руб. до 3 245 тыс. руб., что составляет 880 тыс. руб. или 21%;
- «Надежда» с 3 564 тыс. руб. до 2 874 тыс. руб., что составляет 690 тыс. руб. или 19%;

- «Базальт» с 1 236 тыс. руб. до 865 тыс. руб., что составляет 371 тыс. руб. или 30%.

Большая часть кредиторской задолженности предприятия, а именно 58,95%, имеет срок образования от 30 дней, что положительно характеризует платежную дисциплину предприятия. Часть кредиторской задолженности в размере 14,03% имеет срок образования от 31 до 90 дней, что не противоречит условиям оплаты. Существенная часть задолженности в размере 27,02% имеет срок возникновения свыше 181 дня. Данная задолженность представлена долгами двум предприятиям, которые являются основными поставщиками.

Большая часть долгов кредиторов является задолженностью в пределах договорных сроков оплаты.

Безнадежные долги у компании отсутствуют.

Однако, несмотря на положительные изменения, предприятию угрожают штрафы со стороны организации «Белмаг» и «Надежда» за просрочку в размере 0,1% от суммы долга.

Произведем расчет возможной суммы штрафных санкций для ООО «СДК-СЕРВИС» по формуле (3.5):

$$\text{Сумма штрафа} = \frac{\text{Сумма}_{\text{нач}} + \text{Сумма}_{\text{конечн}}}{2} \cdot T \cdot \frac{r}{100\%}, \quad (3.5)$$

где  $T$  – период за который начисляются штрафные санкции;

$r$  – ставка штрафных санкций.

$$\text{Сумма штрафа} = \frac{2800 + 0}{2} \cdot 181 \text{день} \cdot \frac{0,1}{100\%} = 254,8 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, ООО «СДК-СЕРВИС» может погасить долгосрочную кредиторскую задолженность в течение года, общая сумма штрафных санкций составит 254,8 тыс. руб.

Рассчитаем эффект от реализации запасов и погашения кредиторской задолженности (табл. 3.5.).

Таблица 3.5 – Эффект от реализации запасов

Показатель	Скидка 5 %	Скидка 10%
Стоимость запаса к реализации, тыс. руб.	4 000,00	4 000,00
Скидка, %	5,00	10,00
Денежные средства, полученные от реализации части запаса, тыс. руб.	3 800,00	3 600,00
Убыток, полученный от реализации по цене ниже цены приобретения, тыс. руб.	200,00	400,00
Погашение кредиторской задолженности, тыс. руб.	2 800,00	2 800,00
Экономия штрафа за год, тыс. руб.	1 022,00	1 022,00
Экономический эффект, тыс. руб.	822,00	622,00
Пополнение остатка денежных средств, тыс. руб.	1 000,00	800,00

Таким образом, максимальный экономический эффект наблюдается при реализации части запаса со скидкой 5%.

Определим максимально возможную скидку для реализации запасов (табл. 3.6).

Таблица 3.6 – Расчет максимально возможной скидки

Показатель	Скидка 5%	Скидка 10%	Скидка 15%	Скидка 25%
Стоимость запаса к реализации, тыс. руб.	4 000,00	4 000,00	4000	4000
Скидка, %	5,00	10,00	15	25
Денежные средства, полученные от реализации части запаса, тыс. руб.	3 800,00	3 600,00	3 400,00	3 000,00
Убыток, полученный от реализации, тыс. руб.	200,00	400,00	600,00	1 000,00
Погашение кредиторской задолженности	2 800,00	2 800,00	2 800,00	2 800,00
Экономия штрафа за год	1 022,00	1 022,00	1 022,00	1 022,00
Экономический эффект	822,00	622,00	422,00	22,00
Пополнение остатка денежных средств	1 000,00	800,00	600,00	200,00
Дополнительная выручка	1 459,55	1 167,64	875,73	291,91
Дополнительная прибыль	39,00	31,20	23,40	7,80
Общий экономический эффект	861,00	653,20	445,40	29,80

Как видно из проведенных расчетов максимально возможная скидка для реализации товарных запасов составляет 25%.

## Сокращение дебиторской задолженности за счет применения факторинговых сделок

Дебиторская задолженность предприятия означает кредитование им своих потребителей и клиентов, причем часто против воли кредитора. В результате предприятие вынуждено часть средств инвестировать в эту задолженность. Такие инвестиции рассчитываются на основе недополученной выручки.

Существует целый ряд мероприятий по сокращению дебиторской задолженности, которые условно можно объединить в несколько групп:

- контроль за состоянием расчетов с покупателями, выбор деловых партнеров и оптимальной схемы взаимоотношений с ними.

Сюда можно включить оценку деловой репутации, масштаба и степени влияния потенциальных и уже существующих партнеров и возможных последствий их смены; оценку условий, в которых работают эти партнеры, анализ финансового состояния клиентов. Также сюда можно включить предложения по ведению подробной дебиторской бухгалтерии по счетам клиентов;

- ориентация на более широкий круг потребителей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими дебиторами;

- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;

- использование способа предоставления скидок при предоплате;

- обращение к принудительному взысканию долгов в зависимости от размера задолженности и схемы взаиморасчетов между партнерами;

- использование финансовых инструментов и институтов, таких как продажа долгов факторинговым компаниям, использование в расчетах векселей [22].

Для уменьшения размеров дебиторской задолженности предлагается использование факторинга.



Факторинговые операции – это покупка банком или специализированной компанией требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение.

Слово «factor» в переводе с английского языка означает маклер, посредник. С экономической точки зрения, факторинг относится к посредническим операциям. Факторинг можно определить как деятельность специального учреждения (факторинговой компании или факторингового отдела банка) по взысканию денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой компании) и управлению его долговыми требованиями [9].

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- 1) факторинговая компания (или факторинговый отдел банка) – специализированное учреждение, покупающее счета-фактуры у своих клиентов;
- 2) поставщик – предприятия, осуществляющие поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг своим контрагентам на условиях товарного кредита;
- 3) покупатели – предприятия, имеющие задолженность срок платежа по которой возникает в будущем или уже наступил.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции в сочетании с кредитованием оборотного капитала, связанной с переуступкой неоплаченных счетов-фактур финансовому агенту – банку за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги.

Целью факторинговых операций является создание для поставщика условий для перевода капитала из товарной формы в денежную и ускорение оборачиваемости капитала [26].

Предметом факторинговых операций может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил, так и право на получение денежных средств, которое возникает в будущем. Факторинг является альтернативной формой кредитования в рамках пополнения дефицита оборотного капитала и представляет собой более удобный способ финансирования оборота для предприятий, активно ведущих торговую деятельность.

В тот момент, когда дефицит оборотных средств становится особенно острым в силу резкого увеличения числа торговых контрагентов, клиент получает от финансового агента – банка наибольший объем (около 80-90% от суммы требований) денежных средств.

Другими словами, факторинг – покупка банком у своего клиента-поставщика требований к его покупателям. В течение 2-3 дней он оплачивает 80-90% требований в виде аванса. Оставшаяся часть выплачивается клиенту банка после поступления средств.

Преимущества применения факторинга:

1. Осуществляется финансирование клиента сразу же, не дожидаясь срока платежа
2. Дает 100%-ную гарантию на получение всех платежей, уменьшая финансовый риск предприятия
3. Предприятие уменьшает свои расходы за счет сокращения персонала бухгалтерии, т.к. факторинговая фирма берет на себя обязательства по ведению дебиторского учета
4. Повышается уровень информации о платежеспособности покупателей [30].

Рассмотрим состав дебиторской задолженности предприятия, с целью выявления возможности применения операции факторинга.

Анализ дебиторской задолженности начнем с определения её доли в структуре оборотных активов и динамики изменения величины дебиторской задолженности представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Анализ остатков дебиторской задолженности

Показатель	31.12.2015г.	31.12.2016г.	31.12.2017г.
Оборотные активы, тыс. руб.	12 993	13 063	14 187
Остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	4 124	4 124	3 200
Доля остатков дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	31,74%	31,57%	22,56%

Как видно из таблицы 3.7., за рассматриваемый период снижаются остатки дебиторской задолженности с 4 124 тыс. руб. до 3 200 тыс. руб., общее сокращение составляет 1 014 тыс. руб. или (-24,59%). В структуре оборотных активов доля дебиторской задолженности снижается с 31,74% до 22,56%, что учитывая рост выручки, свидетельствует об ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности, т.е. сокращении сроков её погашения.

Проведем анализ состава и давности образования дебиторской задолженности, таблица 3.8., 3.9.

Таблица 3.8 – Состав, сроки образования дебиторской задолженности на 31.12.2017 г., тыс. руб.

Дебиторы	На 31.12.2017 г.	В том числе по срокам возникновения			
		до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 до 365 дней
«Кедр +»	3 000		3 000		
«Партнёр»					
Прочие дебиторы	1 124	1 124			
Итого	4 124	1 124	3 000		
В % к итогу		27,26%	72,74%	0,00%	0,00%

Большая часть дебиторской задолженности представлена задолженностью основному покупателю «Кедр+». 72,74%, дебиторской задолженности предприятия имеет срок образования от 31 до 90 дней. Часть дебиторской задолженности в размере 27,26% имеет срок образования до 30 дней, что не противоречит условиям оплаты готовой продукции предприятия.

Таблица 3.9 – Состав, сроки образования дебиторской задолженности на 31.12.2017г., тыс. руб.

Дебиторы	На 31.12.2017г.	В том числе по срокам возникновения			
		до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 до 365 дней
«Кедр +»	2 500	2000	500		
«Партнёр»					
Прочие кредиторы	700	300	400		
Итого	3 200	2 300	900		
В % к итогу		71,88%	28,13%	0,00%	0,00%

Часть дебиторской задолженности предприятия, а именно 71,88%, имеет срок образования до 30 дней, часть дебиторской задолженности в размере 28,13% имеет срок образования от 31 до 90 дней, что не противоречит условиям оплаты готовой продукции предприятия.

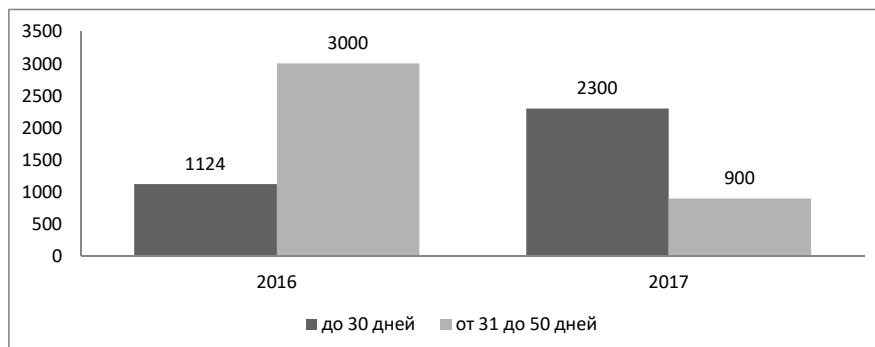


Рисунок 3.2 - Анализ состава дебиторской задолженности по срокам возникновения

Как видно из рисунка 3.2., за 2017 г. у предприятия происходит увеличение сумм краткосрочной задолженности и снижение суммы долгосрочной задолженности в составе дебиторской задолженности

На сегодняшний день предприятие «Кедр+» сообщило, что в ближайшие три месяца не сможет рассчитаться по задолженности в сумме 2 млн. руб., на данный момент срок указанной задолженности не превышает 30 дней. Предприятие «Кедр+» обладает хорошими показателями финансовой отчетности, что позволяет обратиться в коммерческий банк для рассмотрения вопроса факторингового обслуживания по данной задолженности. Планируемые сроки погашения задолженности со стороны предприятия «Кедр+» составляют 90 дней.

Коммерческий банк по факторинговому соглашению с условием регресса предоставляет 95 % от общей величины дебиторской задолженности предприятию, на срок 90 дней, и вознаграждении за пользование кредитными ресурсами в

размере 20 % (процентная ставка указано приблизительно, так как в каждом конкретном случае размер ставки определяется индивидуально).

Произведем расчет эффекта от операции факторинга на срок 90 дней с условием направления поступивших средств (95% от 2 млн. руб.) на погашение кредиторской задолженности.

а) проценты за факторинг:

$$\frac{2000000 \cdot 0,95 \cdot 20\% \cdot 90 \text{дн}}{365 \text{дн} \cdot 100\%} = 93698,63 \text{ руб.}$$

б) комиссия (50 руб. за 1 документ) за обработку документов (20 документов):

$$20 \times 50 = 1\,000 \text{ руб.}$$

Итого стоимость факторинговой услуги составляет:

$$93\,698,63 + 1\,000 = 94\,698,63 \text{ руб.}$$

Определим общую сумму денежных средств, поступивших на счета предприятия (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – Расчет суммы поступивших денежных средств от операции факторинга

Показатель	Сумма
Сумма дебиторской задолженности	2 000 000
Поступление средств на счета предприятия, 95 %	1 900 000
Остаток дебиторской задолженности	100 000
Вознаграждение банка за факторинговое обслуживание, из расчета величины эффективной ставки 20% годовых (за 90 дней)	93 699
Комиссия за обработку документов	1 000
Поступление остатка суммы на счета предприятия от дебиторов за вычетом комиссии	5 301
Общая сумма поступивших средств на предприятие в результате действия договора факторинга	1 905 301

Полученная сумма от операции факторинга в размере 1 905 301 руб. будет направлена на погашение кредиторской задолженности с целью улучшения структуры баланса.

Определим экономический эффект, возникший от экономии средств по уплате штрафных санкций за счет более раннего погашения кредиторской задолженности (табл. 3.11).

Таблица 3.11 – Экономический эффект от внедрения операции факторинга

Показатель	Сумма
Общая сумма поступивших средств на предприятие в результате действия договора факторинга	1 905 301
Период погашения кредиторской задолженности ранее первоначального срока, дней	90
Штрафные санкции (в день)	1 %
Экономия штрафных санкций	171 477
Расходы по операции факторинга	94 699
Общий эффект	77 778

Как видно из представленной таблицы, экономический эффект от применения операции факторинга составляет 77 778 руб., данный эффект возникает за счет экономии штрафных выплат.

Рассмотрим изменения в структуре баланса после проведения операции факторинга:

- 1) дебиторская задолженность уменьшается на сумму 2 млн. руб.;
- 2) нераспределенная прибыль уменьшается на сумму процентов и комиссий, уплаченных за факторинговое обслуживание;
- 3) уменьшение кредиторской задолженности за счет погашения, средствами, поступившими от операции факторинга.

Производство новой линейки товаров с целью увеличения прибыли предприятия

Одним из путей улучшения финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС» является диверсификация деятельности – разработка новых товаров. Для этого целесообразно организовать производство резиновых ковриков для автомобилей.

Внедрение данного мероприятия позволит предприятию увеличить размер прибыли, расширить ассортимент продукции и диверсифицировать деятельность.

Для производства необходимо дополнительное оборудование. Необходимое оборудование – гидравлический пресс, стоимостью 522 000 рублей. Найдем первоначальную стоимость гидравлического пресса (табл. 3.12)

Таблица 3.12 – Первоначальная стоимость гидравлического пресса

Направление расходов	Значение
Стоимость оборудования, руб.	522 000
Доставка, руб.	10 000
Монтаж, руб.	3 000
Первоначальная стоимость, руб.	535 000

Затраты на перевозку станка составят 10 000 рублей, затраты на монтаж оборудования составят 3 000 рублей.

Первоначальную стоимость оборудования можно рассчитать путем сложения цены приобретения, транспортных расходов и расходов по монтажу оборудования

Первоначальная стоимость станка составит:

$$522\ 000 + 10\ 000 + 3\ 000 = 535\ 000 \text{ руб.}$$

Следующим шагом станет расчет амортизационных отчислений путем умножения нормы амортизации на балансовую стоимость оборудования, рассчитанную выше.

Срок службы станка рассчитан на 8 лет 4 месяца (100 месяцев), следовательно, норма амортизации составит:

$$535\ 000 \text{ руб.} / 100 \text{ месяцев} = 1\% \text{ в месяц или } 12\% \text{ в год.}$$

$$\text{Амортизация равна: } (535\ 000 * 12\%) / 100\% = 64\ 200 \text{ рублей в год и } 5\ 350 \text{ рублей в месяц (64\ 200 рублей / 12 месяцев).}$$

Для производства резиновых ковриков необходимы пресс-формы. Найдем первоначальную стоимость пресс-форм (табл. 3.13).

Таблица 3.13 – Первоначальная стоимость пресс-форм

Направления расходов	Значение
Комплект пресс-форм, руб.	300 000
Доставка, руб.	1 000
Монтаж, руб.	0
Первоначальная стоимость, руб.	301 000

Цена за комплект (4 штуки) равна 300 000 рублей, затраты по транспортировке составят 1 000 рублей, таким образом первоначальная стоимость составит: 300 000 рублей+1 000 рублей=301 000 рублей

Норма амортизации также составляет 12% (срок службы пресс-форм и гидравлического станка одинаковый). Рассчитаем месячную амортизацию.

$$(301\ 000 * 0,12) / 12 = 3\ 010 \text{ рублей}$$

Для изготовления одного комплекта ковриков потребуется около одного часа, следовательно, за 2 смены рабочего дня получится изготавливать 15 комплектов, что позволяет производственная мощность оборудования. Объем производства ковров в месяц составит:

$$15 * 26 \text{ дней} = 390 \text{ комплектов}$$

Для производства одного комплекта ковриков потребуется 1,5 кг резины, стоимостью 260 рублей за кг.

Затраты сырья составляют:

$$390 \text{ комплектов} * 1,5 \text{ кг} * 260 \text{ рублей} = 152\ 100 \text{ рублей}$$

Для обслуживания станка требуется один человек в смену. Часовая тарифная ставка на работника равна 80 рублей в час, таким образом, заработная плата одного рабочего составит:

80 рублей\* 8 отработанных часов в смену \* 26 рабочих дней = 16 640 рублей. Так как производство работает в две смены затраты на заработную плату двум рабочим составят 33 280 рублей (+ отчисления на соц. нужды 30 %).

$$(33\ 280 * 0,3) + 33\ 280 = 43\ 264 \text{ рублей.}$$

Эта сумма входит в себестоимость продукции.



Найдем себестоимость комплекта резиновых ковриков.

Себестоимость конечного продукта – это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также затрат на его производство и реализацию. Для того, чтобы найти себестоимость конечного продукта, необходимо рассчитать расход электроэнергии, теплоэнергии и воды.

Ежемесячный расход энергии составил 1 700 кВт. Тариф 3 рубля за 1 кВт, таким образом затраты на электроэнергию составят:

$$1700 \text{ кВт} * 3 \text{ рубля} = 5100 \text{ руб.}$$

Ежемесячный расход теплоэнергии составил 5 Гкал. Тариф за 1 Гкал оставляет 1064 рубля, таким образом затраты на теплоэнергию составят:

$$5 \text{ Гкал} * 1064 \text{ руб.} = 5320 \text{ руб.}$$

Ежемесячный расход холодной воды составляет 18,2 кубометр. Тариф за 1 м<sup>3</sup> составляет 70 рублей 33 копейки. Таким образом затраты на холодную воду составят:

$$18,2 \text{ м}^3 * 70,33 \text{ руб.} = 1280 \text{ руб.}$$

Найдем себестоимость продукции (табл. 3.14).

Общие затраты найдем по формуле : сырьё + заработная плата + начисления на заработную плату + электроэнергия + амортизация =

$$3010 \text{ руб.} + 5350 \text{ руб.} + 152100 \text{ руб.} + 43264 \text{ руб.} + 11700 \text{ руб.} = 215424 \text{ рублей.}$$

Таблица 3.14 – Себестоимость продукции (мес.)

Затраты:	Расход	Стоимость	Итого в мес.	Итого в год
Сырьё	585 кг	260 руб.	152 100 руб.	1 825 200 руб.
Накладные расходы			63 324 руб.	759 888 руб.
В т.ч заработная плата 1-го работника	208 часов	80 рублей/час	16 640 руб.	199 680 руб.
Заработная плата 2-го работника	208 часов	80 рублей/час	16 640 руб.	199 680 руб.
Отчисления на соц. нужды 1-го работника	30 %	16 640 руб.	4 992 руб.	59 904 руб.

Окончание таблицы 3.14

Отчисления на соц. нужды 2-го работника	30%	16 640 руб.	4 992 руб.	59 904 руб.
Электроэнергия	1 700 кВт	3 руб.	5 100 руб.	61 200 руб.
Теплоэнергия	5 Гкал	1 064 руб.	5 320 руб.	63 840 руб.
Вода	18,2 м³	70,33 руб.	1 280 руб.	15 360 руб.
Амортизация гидравлического прес-са	1 % в мес.	535 000 руб.	5 350 руб.	64 200 руб.
Амортизация пресс-форм	1 % в мес.	301 000 руб.	3 010 руб.	36 120 руб.
Себестоимость			215 424 руб.	2 585 088 руб.

Месячная себестоимость составила 215 242 рубля, годовая 2 585 088 рублей.

Рассчитаем расходы за первый месяц и год (табл. 3.15)

Таблица 3.15 – Суммарные расходы за первый месяц и год

Расходы	Сумма в мес.	Сумма в год
Оборудование, руб.	836 000	836 000
Сырье	152 100	1 825 200
Накладные расходы:	63 324	759 888
Амортизация, руб.	8 360	100 320
Заработная плата + соц. отчисления, руб.	43 264	519 168
ЖКХ, руб.	11 700	140 400
Итого	1 051 242	3 421 088

Таким образом, суммарные расходы за первый год составили 3 421 088 рублей, в месяц 1 051 242 рубля. На расчетном счете предприятия достаточно средств для вложения первоначальных затрат.

Необходимо определить цену каждого комплекта ковриков, которая должна находиться в пределах между себестоимостью и ценами конкурентов.

Себестоимость одного комплекта равна:  $215\,424 / 390 = 552$  рубля.

Проанализировав рынок, устанавливаем цену реализации 700 рублей за комплект, тогда выручка за месяц составит:  $700 \text{ рублей} * 390 = 273\,000$  рублей, за год 3 276 000 рублей.

Проведем расчет прибыли предприятия (табл. 3.16).

Таблица 3.16 – Расчет прибыли

Наименование	В месяц	В год
Выручка, руб.	273 000	3 276 000
Себестоимость, руб.	215 000	2 585 088
Валовая прибыль, руб.	57 576	690 912
Налог на прибыль, руб.	10 939	131 273
Чистая прибыль, руб.	46 637	559 639
Рентабельность продаж, %	21,09	21,09

Так как общие затраты равны 215 424 рубля, то валовая прибыль за месяц составит 57 576 рублей, а за год 690 912 рублей. Чистая прибыль за месяц 46 637 рублей, за год 559 639 рублей. Рентабельность продаж составила 21,09 %.

Рассчитаем срок окупаемости данного мероприятия (табл. 3.17). Начальные инвестиции составили 836 000 рублей.

Таблица 3.17 – Годовые потоки денежных средств

Год	1	2
Денежные потоки, руб.	559 639	559 639

В первый год денежный поток возместит 559 639 рублей, остаток 276 361 рублей, срок окупаемости рассчитывается как отношение суммы остатка к денежному потоку второго года:  $276\,361/559\,639 = 0,49$  года. То есть первоначальные инвестиции окупятся через 1 год 5 месяцев и 29 дней.

Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности внедрения данного мероприятия с целью увеличения прибыли предприятия, улучшения его финансового состояния и диверсификации деятельности ООО «СДК-СЕРВИС».

### 3.2 Оценка эффективности мероприятий

Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой.

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке.

Экономическая эффективность – это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами.

В показателях выручки (объеме реализованной продукции), дохода, прибыли выражается полезный результат деятельности фирмы в стоимостной форме. Их принято называть показателями экономического эффекта, который является величиной абсолютной [21].

В отличие от экономического эффекта экономическая эффективность – величина относительная. Определить её можно лишь сопоставив экономический эффект как результат деятельности с затратами, которые обусловили этот эффект. Самым распространенным коэффициентом экономической эффективности являются показатели рентабельности.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия и рассмотрение теоретических основ по изучаемой проблеме позволили предложить ряд мероприятий улучшению финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС».

Первым направлением улучшения финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС» стала реализация излишних запасов сырья со склада. В результате запасы снизились на 4 000 тыс. руб. Часть этих деньги направляем на погашение кредиторской задолженности, оставшуюся часть начисляем на денежные средства. Данной процедурой мы снизим большую долю запасов и покроем часть кредиторской задолженности, избежав тем самым штрафных санкций.

При реализации мероприятия происходит сокращение запасов на 4 млн. руб. Продажа запасов осуществляется по ценам ниже цен приобретения, следовательно, возникает убыток, который уменьшит нераспределенную прибыль на 200 тыс. руб. Полученные денежные средства в размере 3,8 млн. руб. будут направлены на погашение кредиторской задолженности и в размере 2,8 млн.

руб. и на пополнение остатков денежных средств предприятия в размере 1 млн. руб.

Вторым направлением улучшения финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС» стала разработка мероприятий, направленных на ускорение оборота дебиторской задолженности. Для решения данной задачи было предложено воспользоваться факторинговыми операциями. Благодаря этому большая часть дебиторской задолженности поступает предприятию в течение трех дней, что значительно увеличивает скорость оборота дебиторской задолженности. К тому же полученные средства, за вычетом комиссионных факторинговой компании мы направляем в счет погашения кредиторской задолженности.

Рассмотрим изменения в структуре баланса после проведения операции факторинга:

1. дебиторская задолженность уменьшается на сумму 2 млн. руб.;
2. нераспределенная прибыль уменьшается на сумму процентов и комиссий, уплаченных за факторинговое обслуживание;
3. уменьшение кредиторской задолженности за счет погашения, средствами, поступившими от операции факторинга.

Третьим направлением стало производство нового товара – резиновых ковриков для автомобилей. Данное мероприятие поспособствует привлечению дополнительной прибыли и диверсификации деятельности ООО «СДК-СЕРВИС»

Проведем анализ изменений абсолютных показателей деятельности предприятия в результате проведенных мероприятий (табл. 3.18).

Таблица 3.18 – Анализ абсолютных показателей

Показатель	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменение
Выручка, тыс. руб.	41 300	44 576	+ 3 276
Чистая прибыль, тыс. руб.	883	1435,7	+ 552,7
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3 200	1 200	- 2 000
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	10 362	5 657	- 4 705
Запасы, тыс. руб.	8 897	4 897	- 4 000

Наблюдаем увеличение выручки и значительное увеличение чистой прибыли. Этого мы добились благодаря производству нового вида товара.

Дебиторская задолженность снизилась на 2 000 тыс. рублей благодаря факторингу. Данную сумму перечисляем на покрытие кредиторской задолженности.

Снижение кредиторской задолженности и запасов добились путем реализации излишних запасов, а денежные средства направили так же на погашение кредиторской задолженности. Таким образом, мы значительно снизили величину кредиторской задолженности и избежали штрафных санкций за нарушение сроков оплаты.

Рассчитаем эффективность внедрения данных мероприятий.

В таблице 3.19 показан расчет показателей рентабельности с учетом изменившихся в результате проведенных мероприятий данных. Просчитаем их и сравним с коэффициентами предыдущего отчетного периода.

Таблица 3.19 – Показатели рентабельности

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменение
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 158,69	1 794	+635,31
Чистая прибыль, тыс. руб.	883	1 435,7	+ 552,7
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	14 870	10 377	- 4493
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1 105	1 941	+ 836
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	4 149	4 720	+ 571
Рентабельность продаж, %	2,81	4,02	+ 1,21
Рентабельность всего капитала, %	7,42	17,2	+ 9,78
Рентабельность основных средств, %	76,15	77,9	+ 1,75
Рентабельность собственного капитала, %	21,28	30,4	+ 9,12

В результате внедрения данных мероприятий наблюдаем увеличение всех показателей рентабельности. Рентабельность продаж выросла на 1,21 %, рентабельность всего капитала на 9,78 %, рентабельность основных средств на 1,75 %, а рентабельность собственного капитала на 9,12 %.

Рассмотрим положительную динамику на рисунке 3.3.

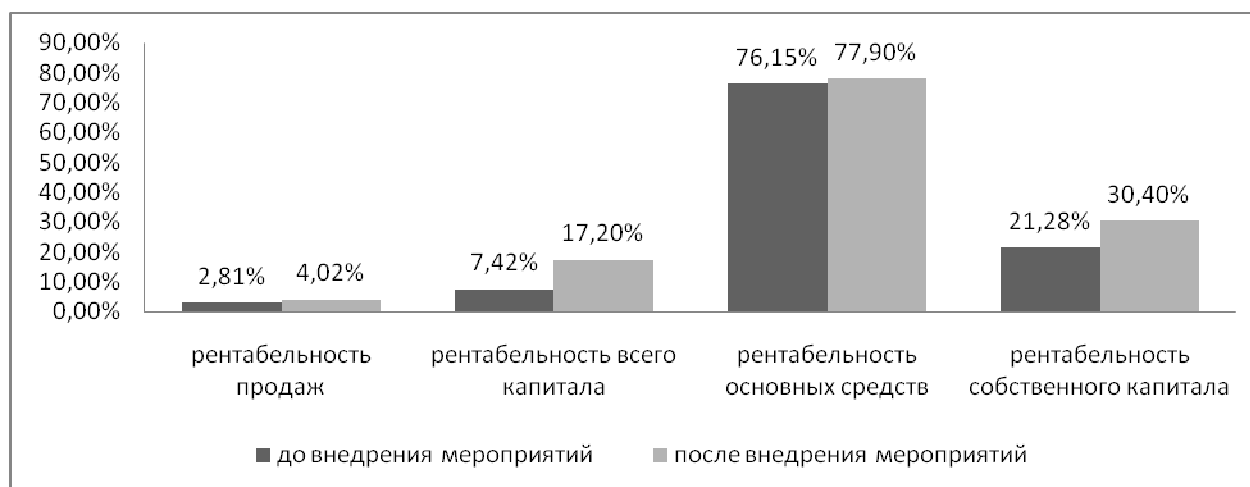


Рисунок 3.3 - Динамика показателей рентабельности

Проведем анализ показателей деловой активности (табл. 3.20).

Таблица 3.20 – Показатели деловой активности

Показатель	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	41 300	44 576	+ 3 276
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	14 870	10 377	- 4493
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	14 187	8 351	+ 836
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	3 200	1 200	+ 2 000
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	10 362	5 657	- 4 705
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	2,78	4,29	+ 1,51
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,91	5,33	+ 2,42
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	11,28	37,14	+ 25,86
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,85	7,88	+ 4,03

В результате внедрения мероприятий наблюдается увеличение всех показателей деловой активности. Существенно выросла оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности.

После внедрения мероприятий средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности составил  $365/37,14 = 9,8$  дней, что на 22, 65 дня ниже предыдущего значения.

Средний срок оборота кредиторской задолженности снизился на 48,69 дней, с 95,01 до 46,32 дней (рисунок 3.4).



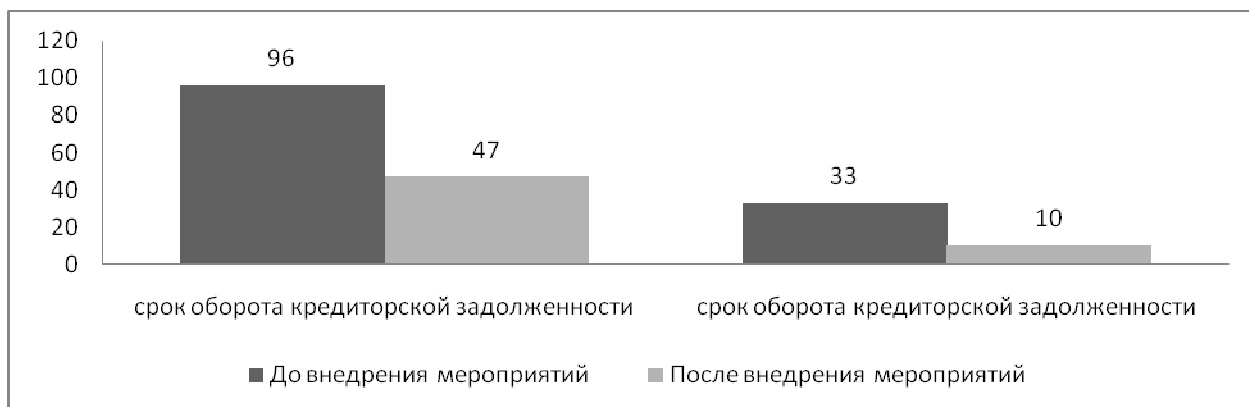


Рисунок 3.4 - Динамика оборота дебиторской и кредиторской задолженности

Рассчитаем показатели финансовой устойчивости (табл. 3.21).

Таблица 3.21 – Показатели финансовой устойчивости

Коэффициенты	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Изменение
Имущество предприятия	15 377	10 377	5 000
Реальный собственный капитал	5 015	4 720	- 295
Заемные средства	10 362	5 657	- 4 705
Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	1 190	2 026	+ 836
Наличие собственных оборотных средств	3 825	2 694	- 1 131
Запасы с НДС	9 621	5 651	- 3 970
Коэффициент автономии	0,33	0,45	+ 0,12
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,40	0,48	+ 0,08
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,07	1,19	- 0,88

Как видно из представленной таблицы, показатели финансовой устойчивости у предприятия улучшаются.

В результате проведенных мероприятий:

- происходит сокращение итога баланса с 15 377 тыс. руб. до 10 377 тыс. руб.;

- собственный капитал уменьшается на 295 тыс. руб.;
- возрастает коэффициент автономии с 0,33 до 0,45;
- увеличивается коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками с 0,40 до 0,48;
- снижается коэффициент соотношения заемных и собственных средств с 2,07 до 1,19;

Произошедшие изменения свидетельствуют о повышении уровня финансовой устойчивости ООО «СДК-СЕРВИС». Основные изменения коэффициентов финансовой устойчивости представлены на рисунке 3.5.

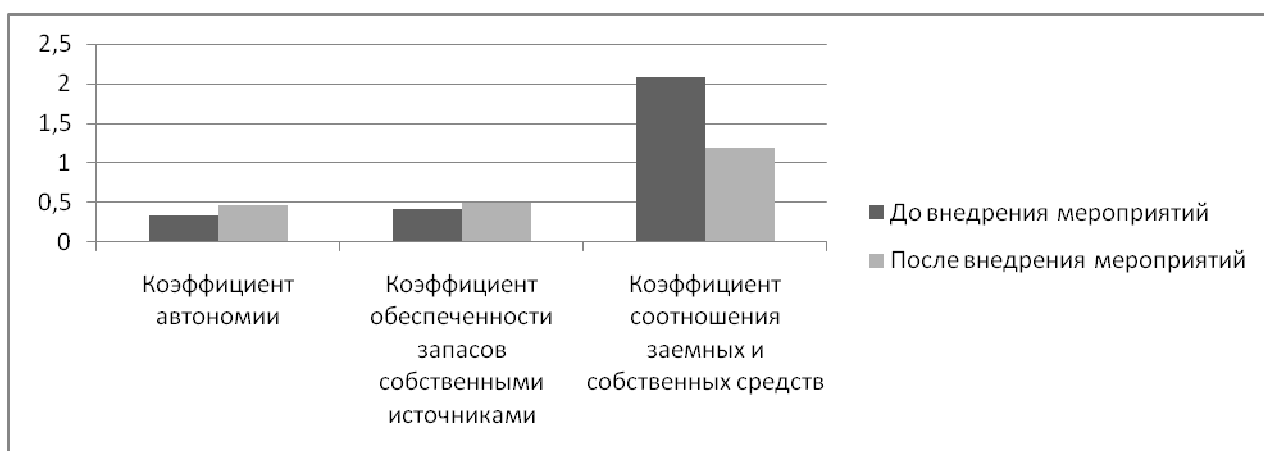


Рисунок 3.5 - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

Рассмотрим изменения показателей ликвидности (табл. 3.22).

Анализ показателей ликвидности показал:

- сокращение дебиторской и кредиторской задолженности, а также запасов;
- коэффициент абсолютной ликвидности перешел пороговое значение 0,20;
- увеличение коэффициента критической ликвидности и коэффициента покрытия.

Таблица 3.22 – Показатели ликвидности

Коэффициент	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменение
1.Денежные средства	1 336	1 500	+ 164
2.Дебиторская задолженность	3 200	1 200	- 2 000
3.Запасы с НДС	9 651	5 651	- 4 000
4.Краткосрочные обязательства	10 362	5 657	- 4 705
5.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13	0,27	+ 0,14
6.Коэффициент критической ликвидности	0,44	0,47	+ 0,03
7.Коэффициент покрытия	1,37	1,48	+ 0,11

Данные изменения свидетельствуют об улучшении платежеспособности предприятия.

Рассмотрим динамику коэффициентов ликвидности на рисунке 3.6.

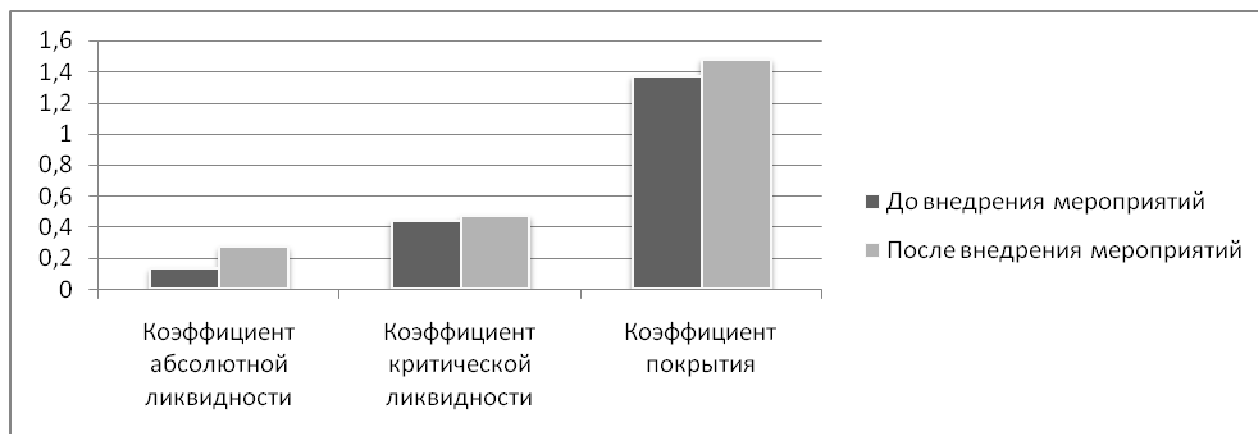


Рисунок 3.6 - Динамика коэффициентов ликвидности

Все изменения в результате внедрения данных мероприятий имеют положительную тенденцию, что свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности внедрения данных мероприятий для ООО «СДК-СЕРВИС».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе «Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия на примере ООО «СДК-СЕРВИС»») были рассмотрены особенности и проблемы финансового состояния предприятия. Для этого были поставлены задачи исследования, которые выполнены следующим образом.

Во-первых, изучены теоретические основы анализа финансового состояния и его роль в системе управления финансами предприятия.

Во-вторых, исследованы подходы к анализу финансового состояния предприятия.

В-третьих, проанализировано финансовое состояние предприятия ООО «СДК-СЕРВИС».

В-четвертых, выявлены проблемы деятельности предприятия.

В-пятых, разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

Результатом проделанной работы явились: расчет основных показателей финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС», выявление основных положительных и отрицательных моментов в динамике.

Выявлено, что ООО «СДК-СЕРВИС» находится в удовлетворительном финансовом состоянии. Однако есть и отрицательные стороны. Некоторые показатели рентабельности и ликвидности ниже нормативных, наблюдается повышение запасов и высокое значение кредиторской задолженности.

Однако, его дальнейшая деятельность эффективна, в силу того, что предприятие получает небольшую, но постоянную прибыль.

Говорить о развитии рассматриваемого предприятия еще очень рано, так как приоритетной задачей, прежде всего, выступает его закрепление на рынке, стабилизация финансового состояния.

С целью повышения эффективности деятельности были разработаны рекомендации: по снижению доли запасов, использования факторинга, а так же выпуска нового вида продукции.

За счет внедрения данных мероприятий можно улучшить финансовое состояние предприятия и добиться увеличения выручки от реализации, увеличения скорости оборота дебиторской задолженности, увеличения прибыли от продаж и рентабельности продаж.

Высвобожденные средства предприятие может направить на покрытие кредиторской задолженности, покупку основных, оборотных средств или же отправить в денежные накопления и тем самым повысить свою ликвидность и платежеспособность.

Таким образом, можно сделать вывод, что мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «СДК-СЕРВИС» являются обоснованными и эффективными, в результате их внедрения может быть получена прибыль, что позволяет сделать вывод о том, что цель работы достигнута.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### Правовые акты

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. (ред. от 06.04.2018) // Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации [Электронный ресурс]. – <http://www.pravo.gov.ru>
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26.01.1996 (ред. от 06.04.2018) // Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации [Электронный ресурс]. – <http://www.pravo.gov.ru>
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2018) // Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации [Электронный ресурс]. – <http://www.pravo.gov.ru>
- 4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2018) // Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации [Электронный ресурс]. – <http://www.pravo.gov.ru>

### Книги и статьи

- 5 Абушинова, Б. Е. Финансовое состояние предприятия: основные показатели / Б. Е. Абушинова // Справочник экономиста. – 2016. – № 8. – С. 17 – 21.
- 6 Аверина, О.И. Анализ финансовой устойчивости предприятия по принципу РСБУ и МСФО / О.И. Аверина, И.С. Мамаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 34. – С. 78 – 89.
- 7 Адамайтис, Л.А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. Пособие / Л.А. Адамайтис. – М.: КНОРУС, 2015. – 396 с.
- 8 Алексеев, А. С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А. С. Алексеев // Справочник экономиста. – 2017. – № 1. – С. 5 – 8.
- 9 Алтухова, М. В. Методика по улучшению Финансового состояния

предприятия / М. В. Алтухова // Справочник экономиста. – 2017. - № 9. – С. 6 – 11.

10 Алтухова, М. В. Устойчивость финансового состояния предприятия / М. В. Алтухова // Справочник экономиста. – 2017. – № 7. – С. 5 – 9.

11 Бабичева, Н. Э. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н. Э. Бабичева, Н. П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 21. – с. 34 – 37.

12 Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 352 с.

13 Баринов, В. А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: учеб.пособие / В. А. Баринов. – М.: КНОРУС, 2015. – 240 с.

14 Батьковский, М. А. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления / М. А. Батьковский, И. В. Булаева, К. Н. Мингалиев // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - № 31. – С. 16–21.

15 Воронченко, Т. В. Современные методы анализа и управления запасами предприятия / Т. В. Воронченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 6. – С. 24-28.

16 Галкина, Е. В. Диагностика деятельности предприятия на основе цепочки финансовых показателей / Е. В. Галкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. - № 2. – С. 21 – 24.

17 Галушкина, А. И. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организации / А. И. Галушкина, Л. В. Козлова,

18 Горелкина, И. А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности предприятия / И. А. Горелкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – № 9. – С. 46–51.

19 Грачев, А. В. Финансовая устойчивость предприятия. Критерии и методы оценки в рыночной экономике / А. В. Грачев. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 396 с.

- 20 Ивасюк, Р. Я. Анализ финансового состояния предприятия / Р. Я. Ивасюк // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 23. – С. 24 – 28.
- 21 Кальницкая, И. В. Моделирование финансового состояния и его роль в управлении предприятием / И. В. Кальницкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 21. – С. 34 – 37.
- 22 Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент / Т. В. Кириченко. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 481 с.
- 23 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 560с.
- 24 Кокин, А. С. Финансовый менеджмент / Кокин А. С., А. Н. Ясенев. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.ЮНИТИ, 2015. – 505 с.
- 25 Косякин, И Н. Финансовый анализ, как инструмент управления предприятием / И. Н. Косякин // Финансовая газета. – 2015. - №7. – С.13-16.
- 26 Крылов, С. И. Методические аспекты анализа и прогнозирования финансового состояния предприятия / С. И. Крылов, Е. В. Решетникова // Финансовая аналитика, проблемы и решения. – 2016. - № 8. – С. 25 – 28.
- 27 Мальцев, В.А, Введение в управление капиталом / В.А. Мальцев. – М.: Финансовый менеджмент, 2017. – 348с.
- 28 Родионов, Н. В. Основы финансового анализа: математические методы. Системный подход / Н.В.Родионов, С.П. Радионова. – СПб.: «Альфа», 2017. – 312с.
- 29 Сироткин, С. А. Финансовый менеджмент на предприятии / С. А. Сироткин, Н. Е. Кельчевская. – 2 – е изд., перераб. и доп.. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 351 с.
- 30 Суворова, А. П. Методологический подход к оценке эффективности деятельности экономической организации / А. П. Суворов // Финансы и кредит. – 2017. – № 4. – с. 24– 28.
- 31 Финансовый менеджмент / под ред. А. С. Ковалёвой. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2017. – 332 с.



32 Черненко, А. Ф. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия : учебник / А. Ф. Черненко, Н. Н. Илышева, А. В. Башарина. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 208 с.

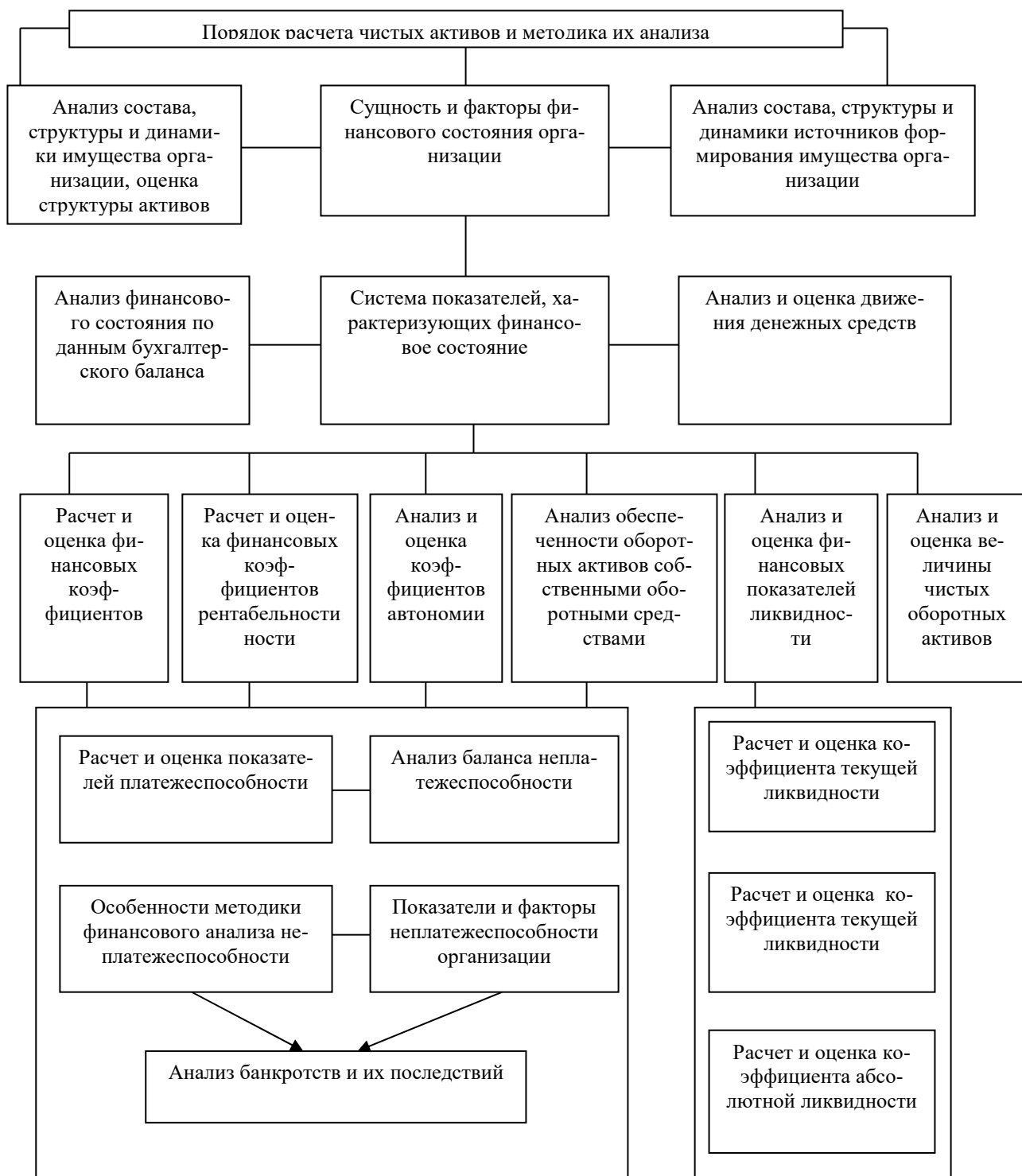
33 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 237 с.

#### Интернет – источники

34 Сайт ООО СДК г. Миасс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http // www.cdk-miass.ru](http://www.cdk-miass.ru). – 28. 12. 2018.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Анализ финансового состояния и платежеспособности



## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Направления финансового анализа

Направление анализа	Содержание	Источник информации
1. анализ финансовых результатов деятельности компании	Анализ уровня, структуры и динамики прибыли как основного показателя, характеризующего результат деятельности компании: оценка факторов, ее определяющих	Отчет о прибылях и убытках
2. анализ потока денежных средств	Анализ источников и направлений использования денежных средств Оценка достаточности денежных средств для ведения текущей деятельности Оценка достаточности средств для ведения инвестиционной деятельности Оценка способности расплатиться по долгам	Отчет о движении денежных средств
3. анализ финансового состояния	Общая оценка финансового состояния Анализ финансовой устойчивости Анализ ликвидности баланса Анализ деловой активности и платежеспособности Анализ оборачиваемости запасов, кредиторской и дебиторской задолженности	Баланс компании, баланс в индексной и процентной формах
4. анализ эффективности деятельности	Динамика показателя прибыли, рентабельности и деловой активности на начало и конец анализируемого периода	Расчетные коэффициенты
5. анализ эффективности инвестиционных проектов	Оценка эффективности инвестиционных проектов компании	Расчетные коэффициенты

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Организационная структура ООО «СДК-СЕРВИС»



Рисунок А.1 - Организационная структура ООО «СДК-СЕРВИС»

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Анализ динамики активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
					31.12.15-31.12.16	31.12.16-31.12.17
I Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	1110	1	1	0	0	-1
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	1 214	1 214	1 105	0	-109
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	2	2	2	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	83	83	83	0	0
Итого по разделу I.	1100	1 300	1 300	1 190	0	-110
II Оборотные активы						
Запасы	1210	5 019	5 089	8 897	70	3 808
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	265	265	754	0	489
Дебиторская задолженность	1230	4 124	4 124	3 200	0	-924
Финансовые вложения	1240	500	500	0	0	-500
Денежные средства	1250	3 085	3 085	1 336	0	-1 749
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	12 993	13 063	14 187	70	1 124
Баланс	1600	14 293	14 363	15 377	70	1 014

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Анализ динамики пассивов

Пассив	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		2015 г.	2016г.	2017г.	Изменение	
					2016г.	2017г.
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3 273	3 273	5 005	0	1 732
Итого по разделу III	1300	3 283	3 283	5 015	0	1 732
IV. Долгосрочные обязательства						
Заемные средства	1410	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0		
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	1510	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	11 010	11 080	10 362	70	-718
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	11 010	11 080	10 362	70	-718
Баланс	1700	14 293	14 363	15 377	70	1 014

## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

### Показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2015-2016 гг.	2016-2017 гг.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	741,00	1 537,00	1 158,69	796,00	-378,31
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	406,00	981,00	1 103,69	575,00	122,69
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	324,80	784,80	882,95	460,00	98,15
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	14 293,00	14 328,00	14 870,00	35,00	542,00
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1 214,00	1 214,00	1 159,50	0,00	-54,50
6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1 641,50	3 283,00	4 149,00	1 641,50	866,00
7 Рентабельность продаж, % (п1./выручку)	2,59	4,72	2,81	2,13	-1,91
8 Рентабельность всего капитала, % (п.2/вал.баланса)	2,84	6,85	7,42	4,01	0,58
9 Рентабельность основных средств, % (п.3/п.5)	26,75	64,65	76,15	37,90	11,50
10 Рентабельность собств. капитала, % (п.3/п.6)	19,79	23,90	21,28	4,11	-2,62
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, % (п.3/п.6+долгосроч. заем капитал)	19,79	23,90	21,28	4,11	-2,62

## ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

### Показатели деловой активности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				31.12.15-31.12.16	31.12.16-31.12.17
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	28 571,00	32 560,00	41 300,00	3 989,00	8 740,00
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	14 293,00	14 328,00	14 870,00	35,00	542,00
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1 214,00	1 214,00	1 159,50	0,00	-54,50
4. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	12 993,00	13 063,00	14 187,00	70,00	1 124,00
5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов,	5 284,00	7 961,00	10 179,50	2 677,00	2 218,50
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	4 124,00	4 124,00	3 662,00	0,00	-462,00
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	11 010,00	11 045,00	10 721,00	35,00	-324,00
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	1 641,50	3 283,00	4 149,00	1 641,50	866,00
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (п.1/п.2)	2,00	2,27	2,78	0,27	0,50
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (п.1/п.4)	2,20	2,49	2,91	0,29	0,42
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов (п.1/п.5)	5,41	4,09	4,06	-1,32	-0,03
12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (п.1/п.6)	6,93	7,90	11,28	0,97	3,38
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней (365/п.12)	52,68	46,23	32,45	-6,45	-13,78
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (п.1/п.7)	2,60	2,95	3,85	0,35	0,90
15. Средний срок оборота кз, дней (365/п.14)	140,65	123,82	95,01	-16,84	-28,81



## ПРИЛОЖЕНИЕ И

### Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатели	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
				31.12.15- 31.12.16	31.12.16- 31.12.17
1.Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	3283	3283	5015	0	1732
2. Внеоборотные активы и долгосроч. дебит. зад-сть(стр.1100)	1300	1300	1190	0	-110
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	1983	1983	3825	0	1842
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	0	0	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	1983	1983	3825	0	1842
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	0	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	1983	1983	3825	0	1842
8. Общая величина запасов (1210+1220)	5284	5354	9651	70	4297
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-3301	-3371	-5826	-70	-2455
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-3301	-3371	-5826	-70	-2455
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-3301	-3371	-5826	-70	-2455
12.Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	ЕС<0 ЕТ <0 ЕΣ<0	ЕС<0 ЕТ<0 ЕΣ<0	ЕС<0 ЕТ<0 ЕΣ<0		

## ПРИЛОЖЕНИЕ К

### Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	Порядок расчета	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
					31.12.15 - 31.12.16	31.12.16-31.12.17
1. Имущество предприятия	(стр.1600)	14 293,00	14 363,00	15377,00	70,00	1 014,00
2. Реальный собственный капитал	(стр 1300+стр.1530 +стр. 1540)	3 283,00	3 283,00	5 015,00	0,00	1 732,00
3. Заемные средства всего:	(IVp+ Vp-стр.1530-стр.1540)	11 010,00	11 080,00	10362,00	70,00	-718,00
в т. ч.						
3.1 долгосрочные кредиты и займы	(стр.1400)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.2 краткосрочные кредиты и займы	(стр.1510)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	(стр.1520+стр.1550)	11 010,00	11 080,00	10362,00	70,00	-718,00
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	(стр. 1100)	1 300,00	1 300,00	1 190,00	0,00	-110,00
5. Наличие собственных оборотных средств	(2п-4п)	1 983,00	1 983,00	3 825,00	0,00	1 842,00
6. Запасы с НДС	(стр.1210+стр. 1220)	5 284,00	5 354,00	9 651,00	70,00	4 297,00
7. Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	(стр.1250+стр. 1240+стр.1230 + стр.1260)	7 709,00	7 709,00	4 536,00	0,00	-3 173,00
8. Коэффициент автономии	2п/1п $\geq 0,5$	0,23	0,23	0,33	0,00	0,10

## Окончание приложения К

9. Коэффициент маневренности соб. капитала	$5п/2п \geq 0,5$	0,60	0,60	0,76	0,00	0,16
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	$(5п/6п) \geq 0,6 \div 0,8$	0,38	0,37	0,40	0,00	0,03
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$(3п/2п) \leq 1$	3,35	3,37	2,07	0,02	-1,31
12. Коэффициент кредиторской задолженности	Кредиторская задолженность/заемные средства	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00
13. Коэффициент прогноза банкротства	$(6п+7п-3.2п-3.3)/1п$	0,14	0,14	0,25	0,00	0,11

## ПРИЛОЖЕНИЕ Л

### Относительные показатели ликвидности

Показатели	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
				31.12.15- 31.12.16	31.12.16- 31.12.17
1. Денежные средства (1250)	3 085,00	3 085,00	1 336,00	0,00	-1 749,00
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	500,00	500,00	0,00	0,00	-500,00
3 Итого: (1п+2п)	3 585,00	3 585,00	1 336,00	0,00	-2 249,00
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) (1230)	4 124,00	4 124,00	3 200,00	0,00	-924,00
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	7 709,00	7 709,00	4 536,00	0,00	-3 173,00
7. Запасы с НДС (1210+1220)	5 284,00	5 354,00	9 651,00	70,00	4 297,00
8. Итого: (6п+7п)	12 993,00	13 063,00	14 187,00	70,00	1 124,00
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Кредиторская задолженность (1520)	11 010,00	11 080,00	10 362,00	70,00	-718,00
11. Прочие краткосрочные пассивы (1550)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11 Прочие краткосрочные обязательства (660)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Итого: Краткосрочных обязательств	11 010,00	11 080,00	10 362,00	70,00	-718,00
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{аб}$ ) >0,2 (п.3/п.12)	0,33	0,32	0,13	0,00	-0,19
14 Коэффициент критической ликвидности ( $K_{кр}$ ) >1 (п.6/п.12)	0,70	0,70	0,44	0,00	-0,26
15 Коэффициент покрытия ( $K_{п}$ ) >2 (п.8/п.12)	1,18	1,18	1,37	0,00	0,19
16. Коэффициент общей платежеспособности	1,30	1,30	1,48	0,00	0,19

## ПРИЛОЖЕНИЕ М

### Отчет о финансовых результатах

Показатель		2015	2016	2017
наименование	код			
Выручка	2016	28 571	32 560	41 300
Себестоимость продаж	2120	27 800	30 992	40 110
Валовая прибыль (убыток)	2100	771	1 568	1 190
Коммерческие расходы	2210	30	31	31
Управленческие расходы	2220			
Прибыль(убыток) от продаж	2200	741	1 537	1 159
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340			
Прочие расходы	2350	335	556	55
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	406	981	1 104
Текущий налог на прибыль	2410	81	196	221
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	325	785	883