

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.В. Прохоров

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия (на примере магазина  
«Генеральный подрядчик»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.02.2019.20834. ВКР

Руководитель проекта

доцент кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ Д.В. Подшивалов

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор проекта

студент группы ДО – 448

\_\_\_\_\_ Д.А. Завьялов

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Завьялов Д.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия (на примере магазина «Генеральный подрядчик») – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО – 448, 71 с., 27 табл., 25 рисунков, библиогр. список – 62 наим., 3 прил., 11 л. плакатов ф. А4

Объектом дипломного проекта является анализ финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик».

Цель дипломного проекта – разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия.

В дипломном проекте раскрыты сущность, методы анализа финансовой устойчивости, а также проведен анализ финансового состояния и дана оценка его оценка, предложены направления по улучшению финансового состояния магазина «Генеральный подрядчик».

При написании данного дипломного проекта использовались данные, собранные из разных источников, в том числе учебников, учебных пособий, а также официальных данных, представленных на специализированных интернет-сайтах.

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость и могут применяться магазином «Генеральный подрядчик» при проведении финансового анализа предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Сущность, формы и показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.....	7
1.2 Методика анализа финансовой устойчивости предприятия.....	17
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАГАЗИНА «ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК».....	27
2.1 Анализ абсолютных и относительных показателей.....	27
2.2 Вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса магазина «Генеральный подрядчик».....	40
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАГАЗИНА «ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК».....	47
3.1 Рекомендации по повышению финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик».....	47
3.2 Прогноз эффективности повышения финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик».....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	63
ПРИЛОЖЕНИЯ	67
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс магазина «Генеральный подрядчик» на 31.12.2018г.....	67
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах магазина «Генеральный подрядчик» за 2018г.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о движении денежных средств магазина «Генеральный подрядчик» за 2018г.....	70

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В современных условиях финансовое положение многих отечественных предприятий является неустойчивым. Поэтому проблема управления их устойчивостью приобрела в настоящее время очень большое значение. Однако, несмотря на свою практическую значимость, многие вопросы, связанные с данной проблемой, до настоящего времени комплексно не решены и требуют проведения дальнейших исследований.

Объект дипломного проекта – финансовая устойчивость предприятия.

Предмет дипломного проекта – оценка и анализ финансового состояния магазина «Генеральный подрядчик».

Цель дипломного проекта – разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия.

Задачи дипломного проекта:

- 1) выявить сущность финансового устойчивости предприятия;
- 2) разработать методику анализа финансовой устойчивости предприятия;
- 3) провести анализ финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик»;
- 4) разработать рекомендации по повышению уровня финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик».

Результаты дипломного проекта, в частности разработанные рекомендации по улучшению финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик», могут быть использованы для успешного управления магазином «Генеральный подрядчик».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Сущность, формы и показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия

Понятие финансовая устойчивость имеет множество определений.

На сегодняшний день существует множество толкований определения «финансовая устойчивость». Многочисленные экономические эксперты толкуют данное понятие по-разному, выделяя главные характеристики на свой взгляд. «Данное понятие включает в себя стабильное превышение доходов над расходами, оптимальное использование денежных средств, непрерывное производство продукции и получение прибыли. И именно к такой модели функционирования стремится каждая компания» [45].

«По мнению профессора Бариленко В.Е.: финансовая устойчивость – это долгосрочная финансовая стабильность организации, заключающаяся в гарантированной кредитоспособности и платежеспособности, обеспеченности ресурсами, источниками финансирования.

Профессор Казакова Н.А. определяет финансовую устойчивость как: состояние финансовой среды субъекта экономики, которое обеспечивает устойчивую структуру источников финансирования, наличие достаточного запаса финансовой прочности, обеспечивающее развитие его экономического потенциала, а также независимое управление бизнесом» [12].

«Финансовая устойчивость организации – это ее независимость и самостоятельность в финансовом отношении соответствие состояния ее активов и пассивов задачам финансово-хозяйственной деятельности» [39].

Наличие гибкой структуры капитала, оптимизация деятельности организации, непрерывный контроль и эффективное управление денежными потоками – главные аспекты финансовой устойчивости предприятия.

Кроме того, нужно более точно определить связь финансовой устойчивости с такими показателями как кредитоспособность, ликвидность, платежеспособность.

«Ликвидность представляет собой финансовую устойчивость в кратковременном этапе – наличие активов, быстро обращаемых в денежную форму для погашения нынешних обязательств» [23].

«Платежеспособность – это способность компании обеспечивать свою оперативную деятельность, то есть наличие ресурсов для финансирования основных и оборотных средств. Экономическая устойчивость и платежеспособность считаются закономерно связными определениями. Виды финансовой устойчивости рассматривают с целью оценки уровня платежеспособности» [35].

«Кредитоспособность – способность компании рассчитываться за свои обязательства. Данное понятие схоже с определением платежеспособности, но есть существенное различие: если говорить о платежеспособности, то речь идет о покрытии текущих обязательств всеми ликвидными активами, а

кредитоспособность представляет собой покрытие текущих обязательств только наиболее ликвидными активами» [21].

Достаточно долгий период времени была актуальна система показателей, в которой сначала рассчитывались показатели коэффициентов ликвидности (общей, промежуточной и абсолютной), а затем эти коэффициенты сравнивались с нормативными показателями. «При этом необходимо осознавать, что данные аспекты не подразумевают учет отраслевой принадлежности предприятия в полной мере, вида его деятельности, форм собственности и иные факторы. Также помимо этого, не следует устанавливать для всех предприятий одинаковые нормативы по данным показателям, в частности по коэффициентам абсолютной и промежуточной ликвидности. Коэффициент покрытия, который показывает в какой степени краткосрочные кредиторские обязательства организации обеспечены его текущими активами в целом, считается наиболее информативным показателем уровня платежеспособности вне зависимости от структуры баланса. Показатель этого коэффициента нужно устанавливать исходя из зависимости отраслевой специфики предприятия и показателя его обеспеченности собственными оборотными средствами» [27].

«В большей степени устойчивое экономическое положение организации обуславливается высоким уровнем общего коэффициента покрытия и обеспеченности его собственными средствами. Коэффициент покрытия увеличивается при относительно более высоких темпах роста капитала и резервов по сравнению с темпами роста краткосрочной задолженности. Увеличение запаса прочности по коэффициенту покрытия достигается снижением доли краткосрочных заемных средств в составе пассивов. В этом случае устойчивое финансовое положение предприятия определяется высокой рентабельностью капитала» [9]. «Замещение части собственного капитала заемными средствами приводит к увеличению рентабельности капитала. Данный рост вступает в противоречие с критериями долговой нагрузки, а также с коэффициентом текущей ликвидности. Роста коэффициента текущей ликвидности можно достигнуть и без уменьшения краткосрочной задолженности при увеличении оборотных активов» [14]. «Повышение рентабельности капитала достигается и без снижения его величины путем роста чистой прибыли. Следовательно, отмеченное противоречие частично можно устранить, если одновременно увеличивать оборотные активы и чистую прибыль при неизменной краткосрочной (или всей) задолженности предприятия кредиторам и банкам. При этом коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет ограничение на минимальную величину. Увеличение стоимости оборотных активов оказывает негативное влияние на рост этого коэффициента» [22].

«Следовательно, основные показатели оценки финансового состояния предприятия находятся в весьма сложной взаимосвязи.

Анализируя структуру активов и пассивов предприятия можно определить ряд зависимостей между ее элементами, которые являются производными от предельных величин коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности

собственными средствами. Поэтому рассчитанные соотношения собственного капитала и оборотных активов, а также собственного капитала и краткосрочной задолженности следует рассматривать как минимально необходимые для обеспечения платежеспособности организации при его нынешней балансовой структуре» [34].

«С целью предварительной оценки финансового состояния предприятия используются показатели двух классов. Первый включает показатели ликвидности и финансовой устойчивости, второй – показатели интенсивности использования ресурсов и деловой активности предприятия. При этом данные показатели не охватывают всех аспектов финансовой устойчивости в хозяйственном механизме предприятия, не характеризуют степень достижения его целей с точки зрения состоятельности предприятия» [24]. «Они входят в класс нормированных показателей, так как их снижение ниже нормативных значений или их превышение над нормативными значениями означает ухудшение финансовых характеристик предприятия» [57].

«Возможны следующие состояния (значения) нормативных показателей финансовой устойчивости, которые являются в настоящее время основой их классификации:

1. Значения показателей финансовой устойчивости находятся в пределах рекомендуемого диапазона (коридора) их нормативных значений, но у его границ. Анализ динамики изменения показателей свидетельствует о том, что они меняются в сторону наиболее приемлемых значений – от границ к центру коридора. В случае, если группа показателей данного класса находится в подобном состоянии, характеризуемый ими аспект финансово-экономического положения предприятия оценивается на отлично» [55].

2. «Значения показателей находятся в рекомендуемых границах, а анализ динамики показывает их устойчивость. Тогда по данной группе показателей финансово-экономическое состояние предприятия можно оценить, как отличное, но только в том случае, если их значения находятся в середине коридора, и как хорошее, если данные значения находятся у границ коридора» [59].

3. «Значения показателей находятся в рекомендуемых границах, но при этом анализ их динамики указывает на их ухудшение (движение идет от середины коридора к его границам). В этом случае финансово-экономическое состояние предприятия оценивается как хорошее.

4. Значения показателей находятся за пределами рекомендуемых значений, но при этом наблюдается тенденция к их улучшению. Тогда, в зависимости от величины отклонений в сравнении с нормативом и темпов их изменения, финансово-экономическое состояние предприятия можно оценить и как хорошее, и как удовлетворительное» [38].

5. «Значения показателей находятся вне рекомендуемого коридора. В этом случае выбор оценок производится в зависимости от величины отклонений в сравнении с нормативом (удовлетворительное или неудовлетворительное состояние предприятия).

б. Значения показателей находится за пределами нормативных значений и ухудшаются – это неудовлетворительное состояние предприятия» [56].

«Вышеприведенная классификация показателей финансовой устойчивости предприятия позволяет получать ее статическую оценку и не раскрывает в должной мере их взаимосвязь с другими показателями, характеризующими динамику финансовых потоков. Поэтому предлагается новая классификация данных показателей, позволяющая более четко определять направления совершенствования процесса управления финансовой устойчивостью (таблица 1)» [28].

Таблица 1 – Классификация показателей финансовой устойчивости

Признак классификации	Виды показателя
Способ получения	Первичные
	Производные
Временной признак	Абсолютные
	Средние
Статистическая природа	Моментальные
	Интервальные
Динамическая аддитивность	Неаддитивные
	Аддитивные
Плановый период	Текущие
	Кратко-срочные
	Долгосрочные

«Основным общим принципом управления финансовой устойчивостью предприятия является принцип его целевой ориентации. Поэтому организация управления финансовой устойчивостью предприятия должна соответствовать дереву целей его развития. Генеральной целью является обеспечение финансовой устойчивости предприятия. Другие цели (второго и третьего уровня) определяют содержание конкретных функций управления, необходимых для ее достижения (рисунок 1)» [50].





Рисунок 1 – Функциональные цели обеспечения финансовой устойчивости

«Вторым важнейшим общим принципом управления финансовой устойчивостью предприятия является принцип системности, определяющий ее как самостоятельный объект исследования, обладающий специфическими мероприятиями и критериями их оценки, которые различаются по своему внутреннему содержанию и определяются внешними и внутренними факторами, влияющими на финансовые результаты деятельности предприятия. Анализ данных мероприятий должен осуществляться путем сбора и оценки разносторонней информации о производственной, экономической и социальной деятельности предприятия. Принцип системности требует всестороннего анализа всех видов воздействия на конечный результат управления финансовой устойчивостью предприятия по различным направлениям ее проявления» [10].

«Совершенствование управления финансовой устойчивостью предприятия требует изменения временных рамок, в которых определяется его финансовая состоятельность, путем усиления ее стратегической направленности. Кроме того, важным направлением данного совершенствования является усиление роли показателей финансовой устойчивости, которые формируются вне предприятия (такие, как уровень капитализации) и характеризуют риски деятельности

предприятия» [5]. Они отражают внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость предприятия (рисунок 2).



Рисунок 2 – Факторы, влияющие на финансовую устойчивость

«Возможно рассматривать финансовую устойчивость через структуру капитала: как соотношение собственного и заемного капитала. Сущность заключается в том, что присутствие огромной доли обязательств, полностью не покрытых собственным (быстрореализуемым) капиталом, увеличивает угрозу банкротства фирмы в связи с риском нынешней неплатежеспособности. Из этого становится понятно, что финансовая устойчивость сопряжена и обеспеченностью компании собственным капиталом и использование заемного капитала лишь при условии его возврата точно в срок» [32].

Условия, которыми способна управлять организация – это внутренние факторы. А внешние факторы – условия, не зависящие от напрямую от ее деятельности, но непосредственно влияющие на нее.

«Предприятие – это закрытая концепция, не способная действовать как обособленный субъект в своей внутренней сфере. На ее работу оказывает большое влияние внешняя микросреда, к ней относятся взаимоотношения с потребителями, поставщиками, конкурентами; а кроме того внешняя макросреда, которая содержит политические, экономические, социальные, экологические и прочие факторы, значащие огромное значение для ее роста и развития» [7].

Экономическое положение предприятия необходимо расценивать в качестве одного из главного фактора успешности финансово-экономической деятельности, создающей базу будущего развития компании.

«Финансовое состояние характеризует обеспеченность организации финансовыми ресурсами, рациональность их размещения и результативность применения. Таким образом, предметами рассмотрения финансового состояния являются финансовые средства, активы компании и источники их формирования, по этой причине в качестве информационной основы анализа в первую очередь используются данные бухгалтерского баланса, а для определения эффективности – отчет о прибылях и убытках» [6].

В экономической литературе имеются различные точки зрения авторов на определения «анализ финансового состояния» и «финансовый анализ», а также их связь.

«Анализ финансового состояния организации является составляющей финансового анализа, который кроме того содержит анализ финансовых результатов и анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности» [19].

«В необходимости сведений о финансовом состоянии компании нуждаются как внутренние, так и внешние пользователи:

- 1) менеджерам организации – с целью оценки степени финансовых рисков и эффективности принимаемых заключений относительно инвестирования средств;
- 2) владельцам – для оценки уровня доходности и риска инвестирования капитала;
- 3) кредиторам и инвесторам – с целью установления величины финансового риска и оперативного погашения организацией обязательств;
- 4) поставщикам и потребителям – для оценки возможности организации исполнять свои обязательства по оплате и поставке продукции (выполнению работ, оказанию услуг);
- 5) аудиторам, антикризисным управляющим – с целью вынесения предложения для оптимизации финансово-экономической деятельности фирмы» [25].

«В связи от установленных перед разбором задач финансового состояния, а также других условий (наличие информации, времени, экспертов, технического обеспечения и др.) различают два его типа:

1. Экспресс-анализ – исследование целью которого является легкая и явная оценка финансового состояния и тенденции развития организации, состоит в отборе маленького числа наиболее значительных и относительно несложных в исчислении характеристик и непрерывном отслеживании их динамики.

2. Детализированный анализ – исследование проводится с целью получения детальных данных о финансовом состоянии учреждения и итогах ее работы в отчетном периоде, а кроме того перспектив формирования будущего» [8].

Поскольку финансовое состояние предприятия считается составной частью финансового анализа, то для проведения его исследования применяют общие методы:

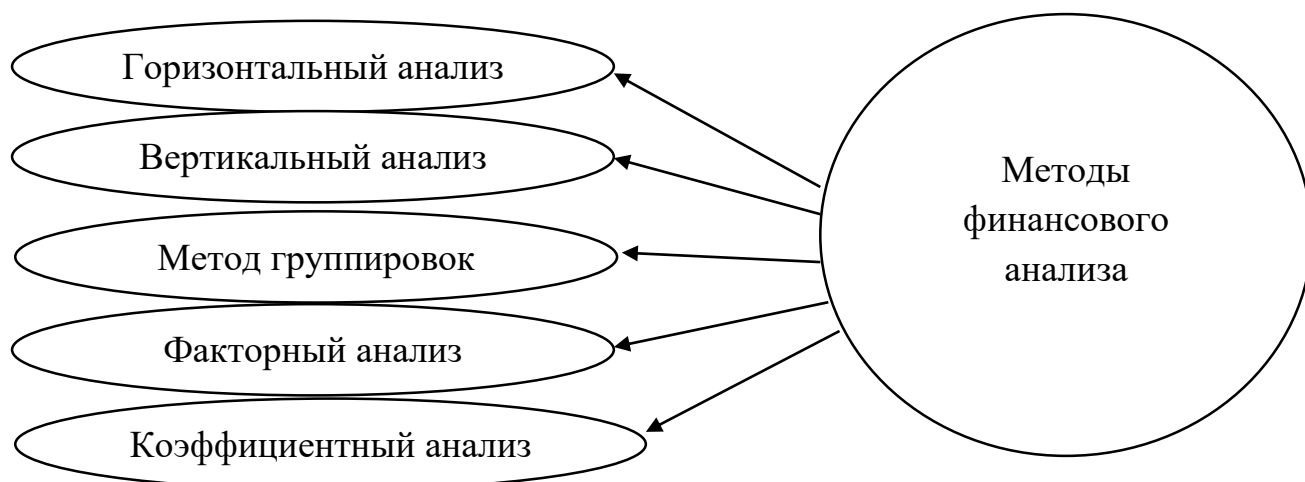


Рисунок 3 – Методы финансового анализа

1. Горизонтальный (временной, индексный) анализ состоит в сопоставлении каждой позиции отчетного с предшествующим периодом для обеспечения сопоставимости приобретенных сведений. Сравнение данных за год позволяет избежать влияния сезонных и других колебаний операционной деятельности.

2. Вертикальный (структурный, процентный) анализ состоит из определения удельного веса (структуры) каждой позиции в окончательном показателе, а кроме того обнаружение воздействия каждой позиции на конечный результат.

3. Метод группировок. Его суть состоит в том, чтобы объединить объекты в группы согласно критерию и в последующем сопоставить между собой.

4. Факторный анализ состоит в изучении воздействия единичных условий (причин) на результативный показатель с помощью разных способов изучения. «Он может быть прямым, когда результативный показатель дробят на составные части (собственно анализ), и обратным (синтез), при котором отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель» [49].

5. Коэффициентный анализ – исследование и толкование финансовой отчетности при помощи набора финансовых показателей (коэффициентов).

«В практике анализа финансового состояния более обширно используются коэффициенты двух видов:

1. Балансовые (сведения и в числителе, и в знаменателе взяты из бухгалтерского баланса) представляют информацию о финансовом состоянии компании в конкретный период времени (на дату);

2. Коэффициенты на основе отчета о прибылях и убытках либо на основе бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Однако по этим показателям возникает риск несопоставимости данных, поскольку бухгалтерский баланс дает информацию на дату его составления, а отчет о прибылях и убытках – за период нарастающим итогом» [26].

Исходя из вышперечисленного, по балансу должен производиться расчет

средних значений показателей.

Анализ финансового состояния компании начинается с проведения вертикального и горизонтального анализа баланса компании.

«Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников и позволяет перейти к относительным оценкам, чтобы проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, и сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности» [11].

«Вертикальный анализ баланса проводится по схеме:

- 1) определяется доля постоянных и текущих активов в итоге баланса;
- 2) далее рассматривается их структура, определяется доля инвестированного капитала и текущих и текущих пассивов в итоге баланса и их структура;
- 3) выявляются причины изменений структуры баланса;
- 4) горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения)» [37].

«Для целей горизонтального анализа будет удобна аналитическая таблица, в которой отображаются следующие показатели, относящиеся к определённой строке актива или пассива: величина актива (пассива) на начало и конец года в руб. и % к итогу; изменения величины активов (пассивов) в руб., удельных весах и % к величине. Если динамика, представленная в документах, охватывает промежуток свыше года, рассчитываются базисные темпы роста за несколько лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения» [20].

«Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Так, если при вертикальном анализе особое внимание уделяется элементам, имеющим наибольший удельный вес, то в горизонтальном делается акцент на элементы, доля которых изменялась скачкообразно. Так как элементы с максимальным удельным весом либо изменяющиеся скачкообразно являются индикаторами «проблемных точек» организации, то выявить их можно только при одновременном использовании соответствующих методов» [2].

Экономические показатели обладают значительно большей значимостью, поскольку:

- 1) дают возможность осуществлять межхозяйственные сравнения компаний, отличающихся объёмами, ресурсами деятельностью и экономическому потенциалу;
- 2) в определенной мере сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые отражают абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затрудняют их сопоставление в динамике.

При проведении коэффициентного следует принимать во внимание сезонные колебания, по этой причине начальные сведения и финансовые коэффициенты обязаны сопоставляться за одни и те же периоды (как правило, отчетный и два предшествующих года).

«Главной информационной основой анализа финансового состояния компании считается бухгалтерская (финансовая) отчетность, дополняемая сведениями из иных источников, в частности, регистров синтетического и аналитического учета, аудиторского заключения, о котировке ценных бумаг организации, статистическая и прочая информация (в том числе учетная политика, информация о наиболее существенных инвесторах и др.)» [16].

«Вместе с тем бухгалтерская (финансовая) отчетность как основа анализа имеет следующие недостатки:

1. Все показатели являются историческими, поскольку рассчитываются на конкретную дату и за минувший отчетный период, что не отражает состояния активов и источников их формирования в течение периода. Однако в условиях использования программных бухгалтерских продуктов вся необходимая информация может быть сформирована на любую дату» [62].

2. По ее данным не представляется возможным проанализировать развернутую структуру и основные составляющие текущих активов организации.

3. «Расчитанные показатели ограничены в использовании при их сравнении с аналогичными показателями других хозяйствующих субъектов в результате применения организациями различных методов оценки активов и обязательств.

4. В активе баланса отражается все имущество организации, принадлежащее ей на праве собственности (оперативного управления или хозяйственного ведения), как участвующее, так и не используемое в финансово-хозяйственной деятельности» [41].

5. «Баланс не отражает той величины финансовых ресурсов, которыми располагает организация, поскольку активы учитываются по фактической стоимости (цене приобретения). В то же время имеются статьи, носящие характер регулятивов, завышающих (или занижающих) величину финансовых ресурсов, в частности, задолженность по вкладам в уставный капитал (регулятив к счету 80 «Уставный капитал»); безнадежная дебиторская задолженность (регулятив-счет 63 к счету 62); неликвидные запасы (регулятив-счет 14 к счетам 10, 41); денежные средства на расчетных и других счетах банков-банкротов; ценные бумаги неплатежеспособных и обанкротившихся компаний (регулятив-счет 59 к счету 58) и т. п.» [60].

6. «Имеет место и манипуляция с бухгалтерской отчетностью, в частности, в крупных диверсифицированных холдингах, состоящих из нескольких организаций различных направлений бизнеса. Так, например, одна из организаций компании (дочерняя) привлекает крупные займы от материнской для приобретения объектов основных средств. При этом у материнской компании предоставленные займы (векселя аффилированных компаний) являются краткосрочными финансовыми вложениями, а у дочерней компании объем финансовых ресурсов возрастает на эту же величину в форме основных средств. При этом в результате «раздувания» объема финансовых ресурсов снижается в целом по компании показатель рентабельности собственного капитала» [15].

## 1.2 Методика анализа финансовой устойчивости предприятия

«Удобство коэффициентов финансовой устойчивости заключается в том, что они позволяют определить влияние различных факторов на изменение финансового состояния предприятия, оценить его динамику. Каждый коэффициент отображает конкретную сторону финансового состояния организации» [4].

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и расходов источниками, которые их формируют.

«Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей Запасы II раздела актива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов используются несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) равно разнице величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений. Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия. В формализованном виде наличие оборотных средств можно записать следующим образом.

$$\text{СОС} = \text{IIIрП} - \text{IрА},$$

где III р.П – III раздел пассива баланса;

I рА – I раздел актива баланса.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД) равно предыдущему показателю, увеличенному на сумму долгосрочных кредитов и заемных средств.

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{IVрП},$$

где IV рП – IV раздел пассива баланса.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ) равна сумме предыдущего показателя и величины краткосрочных кредитов и заемных средств (КЗС).

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{КЗС} \text{ [54].}$$

«Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ( $\Delta\text{СОС}$ ).

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З},$$

где З – запасы.

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов ( $\Delta\text{СД}$ ).

$$\Delta\text{СД} = \text{СД} - \text{З}.$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов ( $\Delta\text{ОИ}$ ).

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З} \text{ [40].}$$

«В соответствии с показателем обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

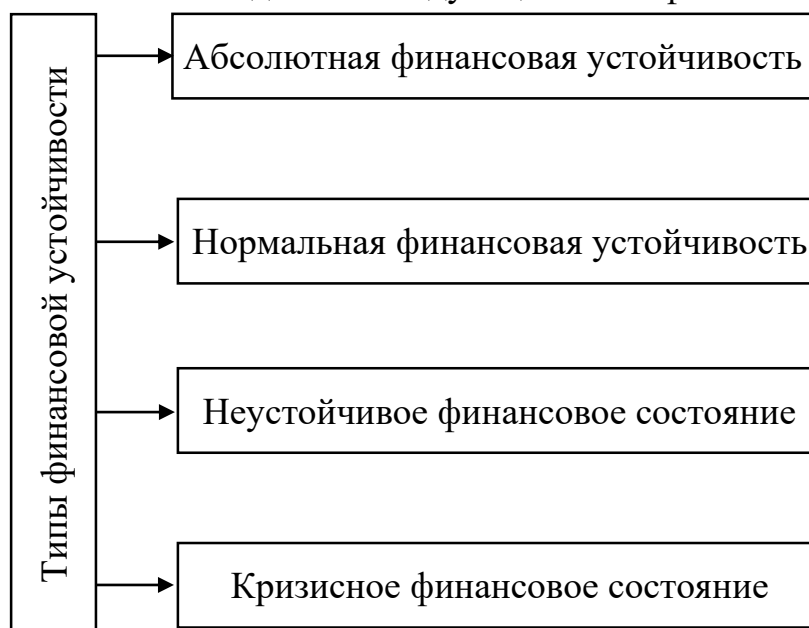


Рисунок 4 – Типы финансовой устойчивости

1. Абсолютное финансово-устойчивое состояние. Его можно выразить через неравенство.

$$З < СОС,$$

где З – запасы и затраты;

СОС – собственные оборотные средства, которые в свою очередь, определяются разницей между собственным капиталом и внеоборотными активами.

2. Нормальная финансовая устойчивость. Она выражается неравенством.

$$СОС < З < СОС + ДП,$$

где ДП – долгосрочные пассивы, которые представлены в 4-м разделе баланса».

«В данной ситуации организация не может полностью обеспечить запасы и затраты только собственными оборотными средствами, она прибегает к долгосрочному заимствованию.

3. Неустойчивое финансовое состояние. Его можно выразить таким образом.

$$СОС + ДП < З < СОС + ДП + КП,$$

где КП – краткосрочные пассивы.

Данное положение свидетельствует о том, что для того, чтобы профинансировать свои запасы и затраты, компания прибегает не только к собственным оборотным средствам и долгосрочному заимствованию, а также использует краткосрочные займы, которые являются более рискованными» [36].

4. Кризисное финансовое состояние, соответственно, можно выразить так.

$$СОС + ДП + КП < З.$$

«Таким образом, данное неравенство показывает, что компания неплатежеспособна: она не может финансировать свою операционную деятельность, используя обоснованные источники финансирования» [31].



«Исходя из финансовых источников компании для обеспеченности материально-производственных запасов, можно определить трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости, расчёт которого является наиболее простым методом её определения, для этого необходимо использовать данные из баланса компании. Рассмотрим методику трехкомпонентного показателя определения финансовой устойчивости компании» [30].

Таблица 2 – Методика расчет трехкомпонентного показателя

Показатель	Обозначение и алгоритм расчёта
Наличие запасов и затрат (З)	$Z = \text{Запасы} + \text{НДС}$
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	$\text{СОС} = \text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}$
Функционирующий капитал (ФК)	$\text{ФК} = \text{СОС} + \text{Долгосрочные пассивы} - \text{Долгосрочная дебиторская задолженность}$
Общая величина источников (ОИ)	$\text{ОИ} = \text{ФК} + \text{Краткосрочные пассивы}$
Излишек или недостаток СОС (Ф1)	$\text{Ф1} = \text{СОС} - Z$
Излишек или недостаток ФК (Ф2)	$\text{Ф2} = \text{ФК} - Z$
Излишек или недостаток ОИ(Ф3)	$\text{Ф3} = \text{ОИ} - Z$
Трехкомпонентный показатель типа финансового состояния (Ф0)	$\text{Ф0} = (1;1;1)/(0;1;1)/(0;0;1)/(0;0;0)$

«Просчитав показатели Ф1, Ф2, Ф3, определяем положительный или отрицательный показатель у нас получился: если положительный – ставим показатель «1»; если отрицательный – «0». Таким образом, у нас складывается система из трех показателей (Ф1, Ф2, Ф3), в зависимости от которых определяется тип финансовой устойчивости».

Таблица 3 – Типы финансовой устойчивости

Показатели	Тип финансового состояния			
	Абсолютная устойчивость	Нормальная устойчивость	Неустойчивое состояние	Кризисное состояние
Ф1	$\text{Ф1} > 0$	$\text{Ф1} < 0$	$\text{Ф1} < 0$	$\text{Ф1} < 0$
Ф2	$\text{Ф2} > 0$	$\text{Ф2} > 0$	$\text{Ф2} < 0$	$\text{Ф2} < 0$
Ф3	$\text{Ф3} > 0$	$\text{Ф3} > 0$	$\text{Ф3} > 0$	$\text{Ф3} < 0$

«Существует множество подходов к определению сущности финансовой устойчивости компании, однако есть характеристика, связывающая все точки зрения – стабильность получения прибыли, формирования свободного денежного потока, наличия ресурсов, выплат по обязательствам. На финансовую устойчивость влияет множество факторов внутренней и внешней среды, которые необходимо учитывать при планировании, анализе и оптимизации финансового состояния компании. Финансовая устойчивость разделяется на 4 типа в зависимости от обеспечения материально-производственных запасов ресурсами: абсолютная финансовая устойчивость, нормальная финансовая устойчивость, неустойчивое финансовое состояние и кризисное финансовое состояние. В зависимости от типа финансовой устойчивости компания определяет свою дальнейшую финансовую стратегию.

В случаях неустойчивого и кризисного финансового положения устойчивость может быть восстановлена оптимизацией структуры пассивов, а также путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат» [1].

Для определения и анализа финансовой устойчивости компании используют не только абсолютные показатели, но также рассчитывают относительные показатели, помогающие рассмотреть динамику развития фирмы на протяжении ее существования, определить отклонения, сравнить с оптимальными показателями для данной сферы деятельности, а также выявить основные причины улучшения и ухудшения долгосрочного финансового состояния компании.

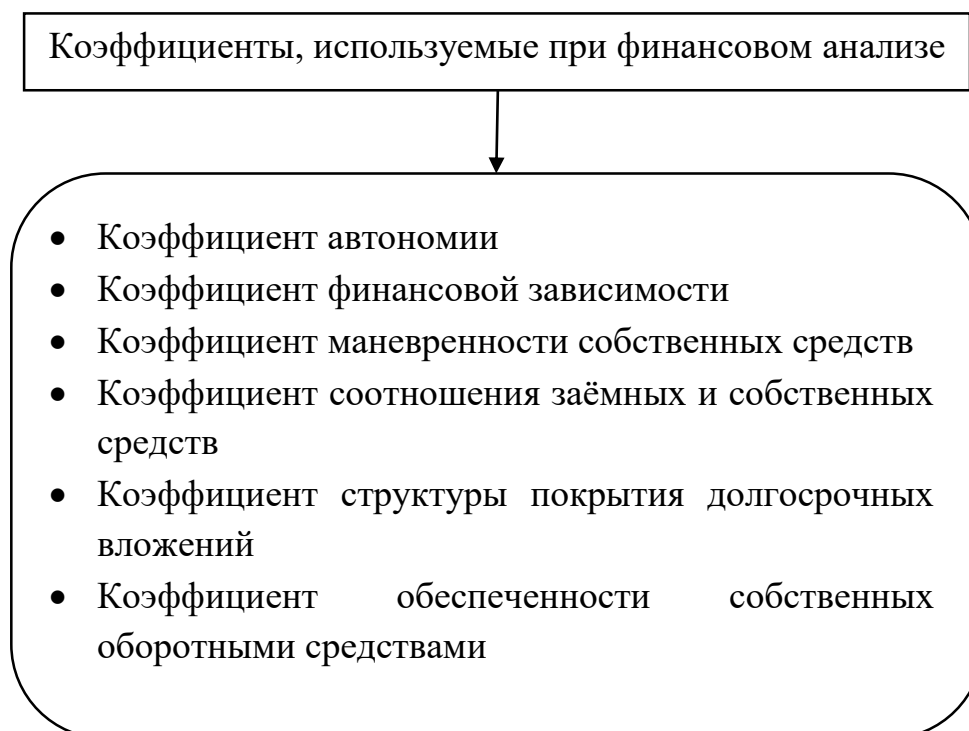


Рисунок 5 – Коэффициенты, используемые при финансовом анализе

1. Коэффициент автономии или финансовой независимости показывает степень независимости организации от внешних источников финансирования. Рассчитывается по формуле:

$$Ka = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{источники финансирования}}$$

Таким образом, этот коэффициент показывает долю собственных средств (более надежных) из всех. Чем больше этот коэффициент, тем надёжнее организация, привлекательнее для инвесторов и других кредиторов.

2. Коэффициент финансовой зависимости – коэффициент, обратный коэффициенту финансовой независимости: если коэффициент равен нулю, это означает, что компания всю свою деятельность финансирует сама.

3. Коэффициент маневренности собственных средств показывает, какая часть операционной деятельности финансируется за счёт собственного капитала. Он определяется, как:

$$Km = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{собственный капитал}}$$

4. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств (плечо финансового рычага – левириджа) показывает, сколько заёмных средств было привлечено на 1 рубль собственных источников.

$$Kл = \frac{\text{заёмный капитал}}{\text{собственный капитал}}$$

5. Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений показывает, какая часть внеоборотных активов финансируется с помощью долгосрочного заемного капитала, то есть, по сути, не принадлежит собственникам компании. Используется такая формула:

$$Kсп = \frac{\text{долгосрочные пассивы}}{\text{внеоборотные активы}}$$

6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, какую долю из всех активов компании занимают собственные оборотные средства (СОС), которые, в свою очередь, представляют собственные источники финансирования операционной деятельности.

Отсутствие собственного оборотного капитала, т.е. отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что все оборотные средства компании и, возможно, часть внеоборотных активов, сформированы за счёт заёмных источников.

Посчитав данные коэффициенты, нужно сравнить их с оптимальными показателями.

Таблица 4 – Оптимальные показатели финансовой устойчивости компании

№	Показатель	Расчёт	Оптимальное значение
1.	Коэффициент автономии	$Ka = СК/А$	0,5 – 0,6
2.	Коэффициент финансовой устойчивости	$Kу = (СК + ДП)/А$	0,8 – 0,9

Окончание таблицы 4

№	Показатель	Расчёт	Оптимальное значение
3.	Коэффициент маневренности	$K_m = \text{СОС}/\text{СК}$	0,1
4.	Коэффициент финансового левериджа	$K_l = \text{ДП} + \text{КП}/\text{СК}$	0,7 – 0,8
5.	Коэффициент структуры покрытия долгосрочных обязательств	$K_{сп} = \text{ДП}/\text{ВНА}$	-
6.	Коэффициент обеспеченности СОС	$K_{сос} = \text{СОС}/\text{А}$	0,1

Улучшение финансового положения организации невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

«Для того, чтобы оценить финансовую устойчивость в краткосрочной перспективе, стоит определить способность организации расплачиваться за свои краткосрочные обязательства посредством своих активов. Такая способность или неспособность определяется показателями ликвидности.

Для того, чтобы определить финансовую устойчивость в текущем периоде, нужно определить ликвидность баланса. Она представляет собой возможность покрытия краткосрочных обязательств активами со сроками обращения в деньги эквивалентным сроку погашения обязательств. Ликвидность активов представляет собой возможность быстрого обращения того или иного актива в деньги, а степень ликвидности определяется периодом, за который это обращение происходит» [3].

«Существует 4 вида активов по степени ликвидности:

1. Наиболее ликвидные активы – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

$$(A1) = \text{ДС} + \text{КФВ},$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения» [53].

2. Быстрореализуемые активы – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

$$(A2) = \text{ДЗ1} + \text{ДВ},$$

где ДЗ<1 – краткосрочная дебиторская задолженность (меньше года).

ДВ – доходные вложения.

3. «Медленно реализуемые активы – наименее ликвидные активы – это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по

приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

$$(A3) = З + ДФВ - Рбп + ДЗ > 1 + ДВ,$$

где З – запасы;

ДФВ – долгосрочные финансовые вложения;

Рбп – расходы будущих периодов;

ДЗ>1 – долгосрочная дебиторская задолженность (больше года).

4. Труднореализуемые активы – это активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

$$(A4) = ВНА - ДФВ - ДВ,$$

где ВНА – внеоборотные активы» [61].

Пассивы разделяются по принципу срочности их погашения, они также подразделяются на четыре группы:

1. Наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

$$(П1) = КЗ + ПрКП,$$

где КЗ – кредиторская задолженность;

ПрКП – прочие краткосрочные пассивы.

2. «Краткосрочные пассивы – это краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.

$$(П2) = ЗС,$$

где ЗС – краткосрочные заемные средства» [58].

3. Долгосрочные пассивы – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи раздела IV баланса Долгосрочные пассивы.

$$(П3) = ДО,$$

где ДО – долгосрочные обязательства (4-й раздел баланса).

4. Постоянные пассивы – статьи раздела III баланса Капитал и резервы и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: Доходы будущих периодов и Резервы предстоящих расходов. Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям Расходы будущих периодов и Убытки.

$$(П4) = КиР - Рбп,$$

где КиР – капитал и резервы (3-й раздел баланса).

«Как было сказано выше, ликвидность баланса подразумевает, что более ликвидные активы должны покрывать (быть больше или равны) обязательства с более срочным временем погашения. По этому принципу было создано правило абсолютно ликвидного баланса. Оно представляет собой систему неравенств:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4,$$

где 1-е и 2-е уравнение представляет собой текущую ликвидность;

3-е и 4-е представляет собой перспективную ликвидность» [52].

На практике для определения финансового состояния компании рассчитываются коэффициенты ликвидности и сравниваются с оптимальными значениями по отрасли.

Традиционным является расчёт трёх коэффициентов ликвидности:

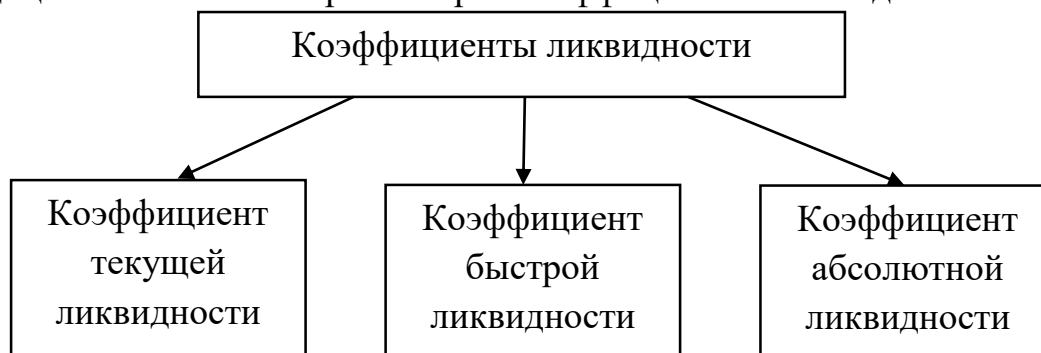


Рисунок 6 – Коэффициенты ликвидности

1. «Коэффициент текущей ликвидности – характеризует платежеспособность компании с учетом предстоящих поступлений от дебиторов. Он показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности. Рост показателя в динамике рассматривается как положительная характеристика финансово-хозяйственной деятельности. Вместе с тем слишком большое его значение нежелательно, т. к. может свидетельствовать о неэффективном использовании ресурсов» [42]. Рекомендованное значение – не менее 2:

$$K_{тл} = \text{Текущие активы} / \text{Краткосрочные пассивы}.$$

Результирующим значением этого коэффициента является доля текущих обязательств, погашенная за счет текущих активов (наиболее реализуемых активов, быстрореализуемых активов и медленно реализуемых активов).

2. «Коэффициент быстрой ликвидности. Данный коэффициент представляет собой долю текущих обязательств, которую можно погасить с помощью наиболее ликвидных активов, а также быстрореализуемых активов, таких как краткосрочная дебиторская задолженность» [47]. Рекомендованное значение – не менее 0,8:

$$K_{бл} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Дебиторская задолженность до 12 мес.} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные пассивы}}.$$

3. «Коэффициент абсолютной ликвидности. Данный коэффициент представляет собой долю текущих обязательств, которую можно покрыть с

помощью наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений)» [33]. Рекомендованное ограничение не менее 0,2.:

$$\text{Кал} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные пассивы}.$$

«Не менее важными показателями, характеризующими финансовую устойчивость в краткосрочной перспективе, являются показатели деловой активности компании, они позволяют оценить, насколько организация эффективно использует средства, насколько быстро она возвращает расходы на активы в виде выручки. Таким образом, к анализу деловой активности можно подойти с двух сторон: оценить динамику объемов реализации продукции, прибыли с одной стороны и рассчитать показатели оборачиваемости с другой.

Оборачиваемость – это скорость преобразования актива в выручку; таким образом, с помощью увеличения оборачиваемости активов возможно увеличить объём реализации, не привлекая дополнительных ресурсов. Основными формулами для расчёта оборачиваемости являются:

$$\text{Об} = \text{Выр} / \text{А} \text{ или } \text{Об} = \text{Выр} / \text{П},$$

где Выр – Выручка от продаж, продукции, работ и услуг за вычетом НДС и акцизов;

А – средние остатки по активам, оборачиваемость которых мы исчисляем;

П – средние остатки по пассивам.

$$\text{Об} = \text{СС} / \text{А} \text{ или } \text{Об} = \text{СС} / \text{П},$$

где СС – себестоимость продукции» [48].

«Также следует рассчитать показатель, который наиболее чётко объясняет эффективность использования ресурсов и используется для расчёта операционного, производственного и финансового циклов. Речь идет о периоде оборота, он показывает длительность превращения материала в выручку в днях» [18]. Экономический смысл данного показателя заключается в уменьшении периода оборота активов или пассивов.

«Говоря о финансовой устойчивости в среднесрочной и долгосрочной перспективе, следует учесть показатели рентабельности, ведь именно они показывают, насколько прибыльно организация совершает операционную, финансовую и инвестиционную деятельность» [29]. «Для оценки эффективности деятельности компании рассчитывают следующие показатели:

- 1) рентабельность продаж = Прибыль от продаж / Выручка;
- 2) рентабельность активов = Чистая прибыль / Средняя сумма активов;
- 3) рентабельность внеоборотных активов = Чистая прибыль / Средняя сумма внеоборотных активов;
- 4) рентабельность оборотных активов = Чистая прибыль / Средняя сумма оборотных активов;
- 5) рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль / Средняя сумма собственного капитала;
- 6) рентабельность заемного капитала = Чистая прибыль / Средняя сумма заемного капитала;

7) рентабельность инвестированного капитала = Чистая прибыль/Средняя сумма долгосрочных обязательств и собственного капитала» [51].

«Цель расчёта данных показателей – сравнение фактических данных с плановыми показателями, показателями предыдущих лет, а также со среднеотраслевыми; нахождение отклонения и анализ причин отхождения фактических данных от сравниваемого показателя» [13].

Выводы по разделу 1

Таким образом, российские предприятия сталкиваются с множеством финансовых проблем, при этом большинство из них, по своей экономической составляющей, идентичны. Решение этих проблем возможно при использовании универсального инструментария и типовых мероприятий, образующих механизм управления финансовой устойчивостью организации. «Одним из важнейших элементов данного механизма является оценка финансовой устойчивости предприятия, которая состоит из расчета абсолютных и относительных показателей, определяющих прибыль и убытки предприятия, изменения в структуре его активов и пассивов, а также в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Показатели финансовой устойчивости организации позволяют детально установить, как она обеспечивается и насколько эффективно осуществляется управление ею. В качестве основных показателей ее оценки используются, как правило, следующие коэффициенты: соотношение заемных и собственных средств; обеспеченность собственными средствами – отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств; оборачиваемость собственного капитала – отношение чистой выручки от реализации к среднему за рассматриваемый период объему собственного капитала.

Все указанные коэффициенты являются производными от коэффициента соотношения заемных и собственных средств. Они зависят от стоимости внеоборотных и оборотных активов, величины капитала и резерва, а также от размеров долгосрочной задолженности предприятия» [43].



## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАГАЗИНА «ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК»

### 2.1 Анализ абсолютных и относительных показателей

Для характеристики хозяйственной деятельности магазина «Генеральный подрядчик» необходимо изучить производственный потенциал и возможности магазина. С этой целью составим аналитический баланс (таблица 5) на основе публичной финансовой отчетности, представленной в приложениях (приложение А).

В целом экспресс-анализ бухгалтерского баланса позволяет сделать вывод о развитии магазина и наличии достаточного производственного потенциала. Следует обратить внимание на сокращение темпов роста валюты баланса в динамике (рисунок 7).

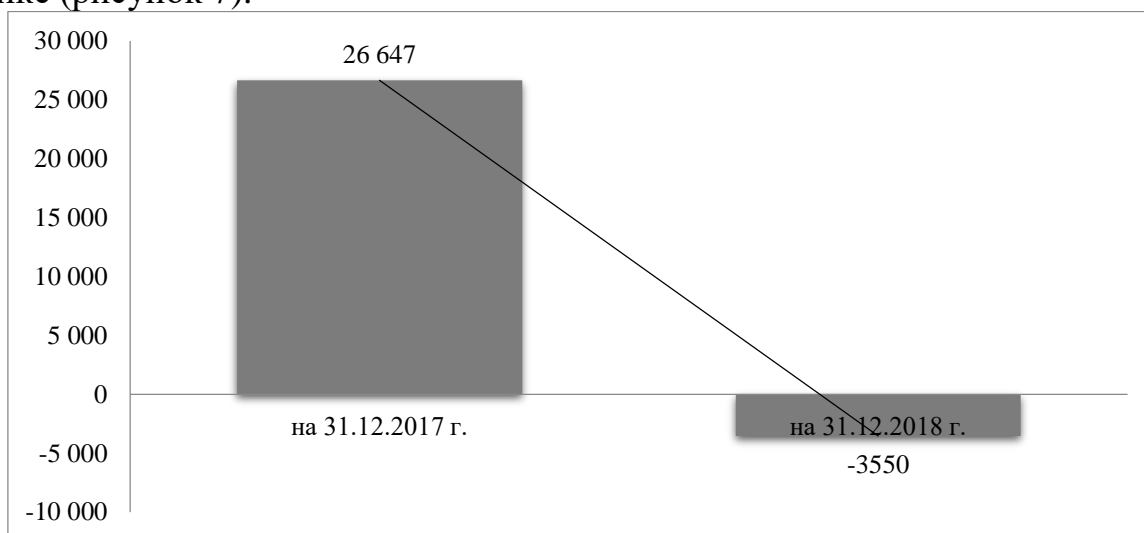


Рисунок 7 – Динамика изменения валюты баланса магазина «Генеральный подрядчик»

Таблица 5 – Аналитический баланс магазина «Генеральный подрядчик»

Наименование статей и разделов баланса	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Основные средства	97	111	5329
Запасы	6684	24 615	24 148
Дебиторская задолженность	19 448	17 625	20 957
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	2695	12 388	1899
Прочие (в т.ч. НДС)	901	1733	584
Итого оборотных активов	29 728	56 361	47 588
<b>ВАЛЮТА БАЛАНСА</b>	<b>29 825</b>	<b>56 472</b>	<b>52 922</b>
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	1434	5678	8980
Итого собственного капитала	1444	5688	8990
Кредиторская задолженность	28 381	50 784	43 932
Итого заемного капитала	28 381	50 784	43 932

## Окончание таблицы 5

ВАЛЮТА БАЛАНСА	29 825	56 472	52 922
----------------	--------	--------	--------

Идея расчета показателей финансовой устойчивости предприятия состоит в том, чтобы оценить риски, связанные с финансированием его деятельности с помощью заемных средств.

Анализ финансовой устойчивости можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей. «Исходя из финансовых источников компании для обеспеченности материально-производственных запасов, можно определить трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости, расчёт которого является наиболее простым методом её определения, для этого необходимо использовать данные из баланса компании (таблица 6)» [46].

Расчет собственных оборотных средств производится следующим образом:

$$\text{В 2016 году СОС}_{2016} = 1444 - 97 = 1347 \text{ тыс. руб.},$$

$$\text{В 2017 году СОС}_{2017} = 5688 - 111 = 5577 \text{ тыс. руб.},$$

$$\text{В 2018 году СОС}_{2018} = 8990 - 5329 = 3661 \text{ тыс. руб.}$$

Поскольку магазин «Генеральный подрядчик» не использует заемные средства (ни долгосрочные, ни краткосрочные) СДИ и ОИ равны сумме СОС.

Излишек (недостаток) СОС и других источников финансирования запасов определяем следующим образом:

$$\text{В 2016 году И}_{2016} = 1347 - 6684 = -5337 \text{ тыс. руб.},$$

$$\text{В 2017 году И}_{2017} = 5577 - 4615 = -19\,038 \text{ тыс. руб.},$$

$$\text{В 2018 году И}_{2018} = 3661 - 24\,148 = -20\,487 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 6 – Анализ финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик» по абсолютным показателям

Наименование показателя	2016	2017	2018
Собственные оборотные средства (СОС)	1347	5577	3661
Собственные ОС и долгосрочные заемные источники (СДИ)	1347	5577	3661
Общая величина источников (ОИ)	1347	5577	3661
Запасы	6684	24 615	24 148
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-5337	-19 038	-20 487
Излишек (+) или недостаток (-) СДИ	-5337	-19 038	-20 487
Излишек (+) или недостаток (-) ОИ	-5337	-19 038	-20 487
Вывод	(0; 0; 0)	(0; 0; 0)	(0; 0; 0)

Трехкомпонентный показатель свидетельствует о кризисном финансовом состоянии магазина «Генеральный подрядчик», т. к. запасы финансируются за счет кредиторской задолженности и в динамике недостаток собственных оборотных средств и основных источников финансирования запасов увеличивается. С остом запасов растет и объем кредиторской задолженности.

Для определения и анализа финансовой устойчивости компании используют не только абсолютные показатели, но также рассчитывают относительные показатели,

которые помогают рассмотреть динамику развития фирмы на протяжении ее существования, определить отклонения, сравнить с оптимальными показателями для данной сферы деятельности, а также выявить основные причины улучшения и ухудшения долгосрочного финансового состояния компании.

Анализ финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик» с помощью коэффициентов представлен в таблице 7 и на рисунке 8.

Произведем расчет основных коэффициентов финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии:

$$\text{В 2016 году } K_{a2016} = 1444 / 29\,825 = 0,05,$$

$$\text{В 2017 году } K_{a2017} = 5688 / 56\,472 = 0,10,$$

$$\text{В 2018 году } K_{a2018} = 8990 / 52\,922 = 0,17.$$

Коэффициент финансовой зависимости:

$$\text{В 2016 году } K_{фз2016} = 28\,381 / 29\,825 = 0,95,$$

$$\text{В 2017 году } K_{фз2017} = 50\,784 / 56\,472 = 0,90,$$

$$\text{В 2018 году } K_{фз2018} = 43\,932 / 52\,922 = 0,83.$$

Коэффициент левериджа:

$$\text{В 2016 году } K_{фл2016} = 28\,381 / 1444 = 19,65,$$

$$\text{В 2017 году } K_{фл2017} = 50\,784 / 5688 = 8,93,$$

$$\text{В 2018 году } K_{фл2018} = 43\,932 / 8990 = 4,89.$$

Коэффициент покрытия инвестиций:

$$\text{В 2016 году } K_{пи2016} = 1444 / 29\,825 = 0,05,$$

$$\text{В 2017 году } K_{пи2017} = 5688 / 56\,472 = 0,10,$$

$$\text{В 2018 году } K_{пи2018} = 8990 / 52\,922 = 0,17.$$

Коэффициент финансовой напряженности:

$$\text{В 2016 году } K_{фн2016} = 28\,381 / 29\,825 = 0,95,$$

$$\text{В 2017 году } K_{фн2017} = 50\,784 / 56\,472 = 0,90,$$

$$\text{В 2018 году } K_{фн2018} = 43\,932 / 52\,922 = 0,83.$$

Таблица 7 – Анализ финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик» коэффициентным методом

Показатели	на 31.12.2016 г.	на 31.12.2017 г.	на 31.12.2018 г.	Изменение за 2017г	Изменение за 2018г
Коэффициент автономии	0,05	0,10	0,17	0,05	0,07
Коэффициент финансовой зависимости	0,95	0,90	0,83	-0,05	-0,07
Коэффициент левериджа	19,65	8,93	4,89	-10,73	-4,04
Коэффициент покрытия инвестиций	0,05	0,10	0,17	0,05	0,07

Окончание таблицы 7

Показатели	на 31.12.2016 Г.	на 31.12.2017 Г.	на 31.12.2018 Г.	Изменение за 2017г	Изменение за 2018г
Коэффициент финансовой напряженности	0,95	0,90	0,83	-0,05	-0,07

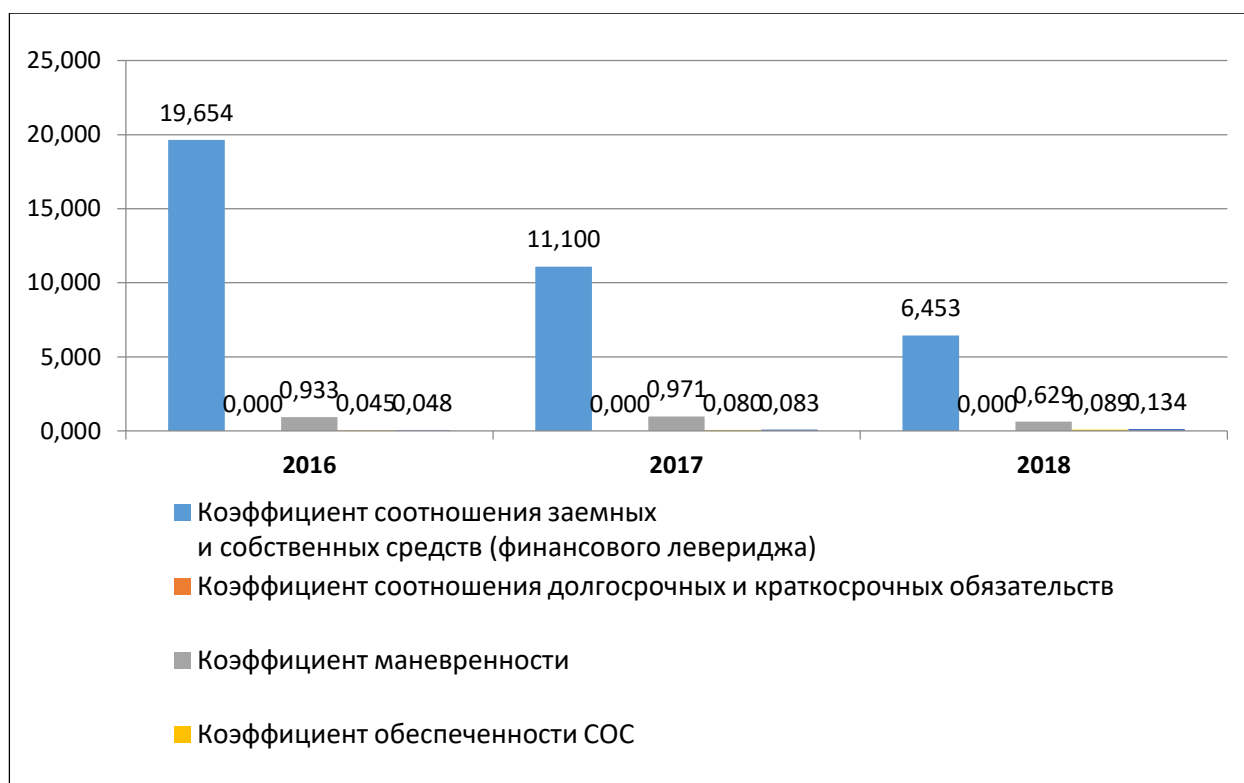


Рисунок 8 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости

Вывод: из таблицы 7 видно, что наблюдается положительная динамика в вопросах финансовой устойчивости. Однако магазин «Генеральный подрядчик» продолжает оставаться неустойчивым и некредитоспособным предприятием.

Коэффициент автономии показывает, что доля собственного капитала в течение всего рассматриваемого периода продолжает оставаться очень незначительной, что характеризуется отрицательно. Однако в динамике наблюдается рост коэффициента и в 2018 году он достиг 17 %. Поэтому коэффициент финансовой зависимости в 2018 году составил 83 %. Положительным фактом является рост доли собственного капитала и сокращение доли кредиторской задолженности. магазину «Генеральный подрядчик» необходимо привлекать для финансирования запасов долгосрочные заемные средства, что позволит повысить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Также положительным является снижение коэффициента финансовой напряженности. О положительной динамике финансовой устойчивости свидетельствует также снижение коэффициента финансового левериджа.

Проведем анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

В таблице 8 представлен расчет абсолютных показателей ликвидности предприятия.

По результатам анализа можно сделать вывод о недостаточной платежеспособности магазина «Генеральный подрядчик». Из таблицы 8 и рисунка 9 видно, что в течение рассматриваемого периода показатели ликвидности одинаковые.

Таблица 8 – Анализ ликвидности баланса магазина «Генеральный подрядчик»

Актив	на 31.12. 2016 г.	на 31.12. 2017 г.	на 31.12. 2018 г.	Пассив	на 31.12. 2016 г.	на 31.12. 2017 г.	на 31.12. 2018 г.	Платежный излишек (недостаток)		
								на 31.12.20 16 г.	на 31.12.20 17 г.	на 31.12.20 18 г.
Наиболее ликвидные активы	2695	12 388	1899	Наиболее срочные обязательст ва	28 381	50 784	43 932	-25 686	-38 396	-42 033
Быстрореализуе мые активы	19 448	17 625	20 957	Краткосроч ные пассивы	0	0	0	19 448	17 625	20 957
Медленнореализ уемые активы	7585	26 348	24 732	Долгосрочн ые пассивы	0	0	0	7585	26 348	24 732
Труднореализуе мые активы	97	111	5334	Постоянны е пассивы	1444	5688	8990	1347	5577	3656
<b>Валюта баланса</b>	<b>29 825</b>	<b>56 472</b>	<b>52 922</b>	<b>Валюта баланса</b>	<b>29 825</b>	<b>56 472</b>	<b>52 922</b>	x	x	x

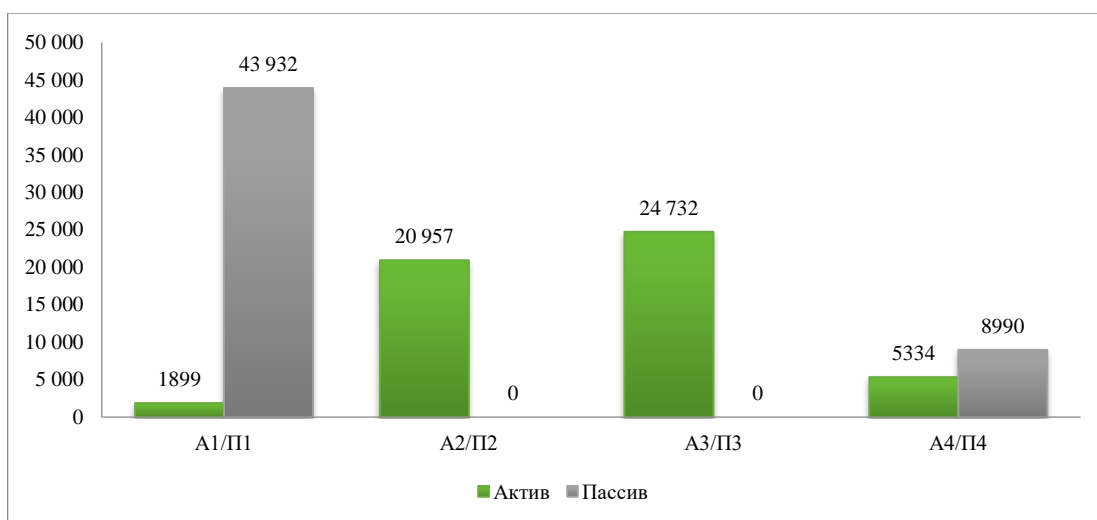


Рисунок 9 – Соотношение активов и пассивов магазина «Генеральный подрядчик» в 2018 году

Первые соотношения не соответствует рекомендуемым показателям ликвидности, это означает, что предприятие не в состоянии рассчитаться по своим наиболее срочным обязательствам (кредиторской задолженности) с помощью наиболее ликвидных активов (денежных средств). Недосток наиболее ликвидных активов представлен на рисунке 10. Из приведенного рисунка видно, что недостаток высоколиквидных активов постоянно увеличивается, что является негативной тенденцией и достиг в 2018 году 42 033 тыс. руб.

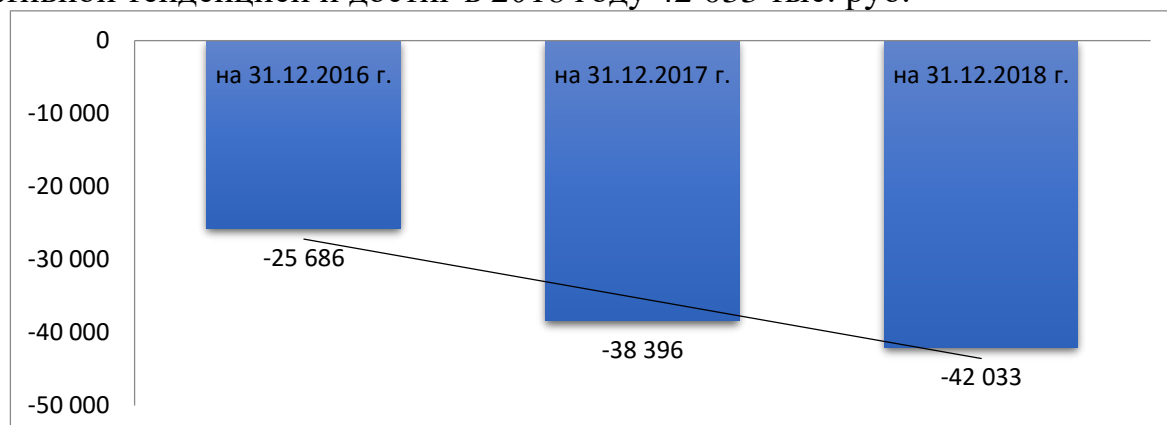


Рисунок 10 – Динамика платежного недостатка средств магазина «Генеральный подрядчик»

Данный анализ является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов (таблица 9, рисунок 11).

Рассчитаем основные коэффициенты, характеризующие платежеспособность магазина «Генеральный подрядчик».

Коэффициент текущей ликвидности:

$$\text{В 2016 году } K_{\text{тл}2016} = 29\,728 / 28\,381 = 1,05,$$

$$\text{В 2017 году } K_{\text{тл}2017} = 56\,361 / 50\,784 = 1,11,$$

$$\text{В 2018 году } K_{\text{тл}2018} = 47\,588 / 43\,932 = 1,08.$$

Коэффициент быстрой ликвидности:

В 2016 году  $K_{бл2016} = 22\,183 / 28\,381 = 0,78$ ,

В 2017 году  $K_{бл2017} = 30\,013 / 50\,784 = 0,59$ ,

В 2018 году  $K_{бл2018} = 22\,856 / 43\,932 = 0,52$ .

Коэффициент абсолютной ликвидности:

В 2016 году  $K_{ал2016} = 2\,695 / 28\,381 = 0,09$ ,

В 2017 году  $K_{ал2017} = 12\,388 / 50\,784 = 0,24$ ,

В 2018 году  $K_{ал2018} = 1\,899 / 43\,932 = 0,04$ .

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

В 2016 году  $K_{осс2016} = 1\,347 / 29\,728 = 0,04$ ,

В 2017 году  $K_{осс2017} = 5\,577 / 56\,361 = 0,09$ ,

В 2018 году  $K_{осс2018} = 3\,661 / 47\,588 = 0,07$ .

Коэффициент обеспеченности ТМЗ

В 2016 году  $K_{отмз2016} = 1\,347 / 6\,684 = 0,20$ ,

В 2017 году  $K_{отмз2017} = 5\,577 / 24\,615 = 0,22$ ,

В 2018 году  $K_{отмз2018} = 3\,661 / 24\,148 = 0,15$ .

Таблица 9 – Коэффициенты ликвидности магазина «Генеральный подрядчик»

Показатели	на 31.12. 2016 г.	на 31.12. 2017 г.	на 31.12. 2018 г.	Изменение за 2017	Изменение за 2018
Коэффициент текущей ликвидности	1,05	1,11	1,08	0,06	-0,03
Коэффициент быстрой ликвидности	0,78	0,59	0,52	-0,19	-0,07
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,24	0,04	0,15	-0,20
Собственные оборотные средства	1347,00	5577,00	3661,00	4230,00	-1916,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,04	0,09	0,07	0,05	-0,02
Коэффициент обеспеченности ТМЗ	0,20	0,22	0,15	0,02	-0,07



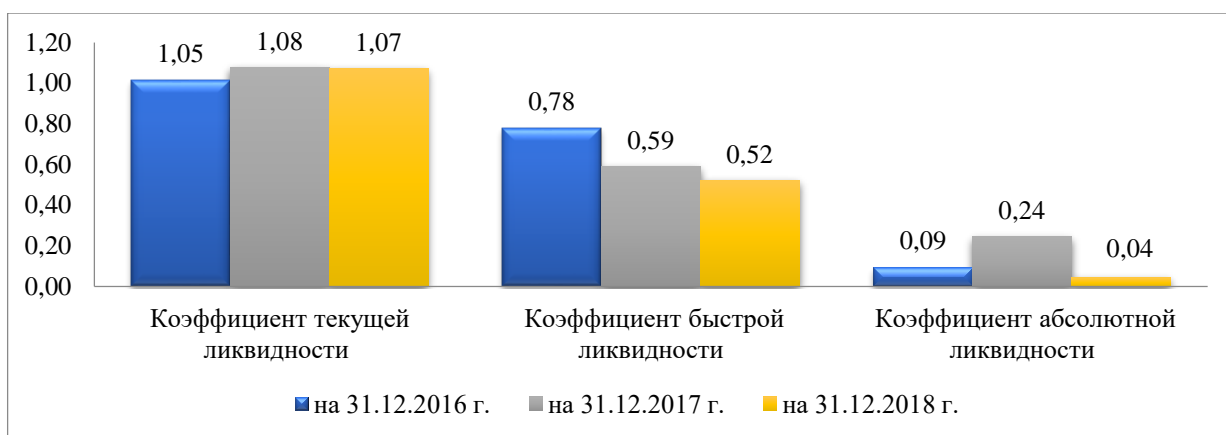


Рисунок 11 – Динамика коэффициентов ликвидности магазина «Генеральный подрядчик»

Из приведенных данных мы видим, что коэффициенты текущей и быстрой ликвидности находятся на достаточном уровне, но коэффициент быстрой ликвидности с каждым годом снижается. Коэффициент текущей ликвидности свидетельствует, что оборотные активы превышают краткосрочные обязательства, но коэффициент имеет очень низкое значение, что свидетельствует о возможных проблемах при оплате кредиторской задолженности с наступившим сроком. Коэффициент абсолютной ликвидности является недостаточным и в 2018 году снизился до 0,04, что является недостаточным при существующей структуре заемного капитала.

В 2018 году платежеспособность магазина «Генеральный подрядчик» значительно ухудшилась. Это является результатом значительного роста удельного веса запасов ТМЦ, а также приобретением нового оборудования.

Объемы продаж магазина «Генеральный подрядчик» в динамике растут (таблица 10). В структуре выручки на долю себестоимости приходится более 90 %. Темпы роста выручки превысили темпы роста себестоимости, поэтому валовая прибыль увеличилась на 95,35 %. Однако управленческие расходы и их доля в выручке выросли в 6 раз, что привело к сокращению прибыли от продаж на 1334 тыс. руб. Сальдо прочих результатов также стало отрицательным, что привело к сокращению прибыли до налогообложения на 1451 тыс. руб.

Таблица 10 – Анализ отчета о финансовых результатах

Показатели	2017		2018		Абсолютные отклонения, тыс. руб.	Темп роста, %
	тыс. руб.	в % к реализации	тыс. руб.	в % к реализации		
Выручка	92 514	100,00	139 867	100,00	47 353	151,18
Себестоимость продаж	85 746	92,68	126 646	90,55	40 900	147,70
Валовая прибыль	6768	7,32	13 221	9,45	6453	195,35

Окончание таблицы 10

Показатели	2017		2018		Абсолютные отклонения, тыс. руб.	Темп роста, %
	тыс. руб.	в % к реализации	тыс. руб.	в % к реализации		
Управленческие расходы	1544	1,67	9331	6,67	7787	604,34
Прибыль от продаж	5224	5,65	3890	2,78	-1334	74,46
Проценты к получению	0	0,00	10	0,01	10	0
Сальдо прочих результатов	81	0,09	-46	-0,03	-127	-56,79
Прибыль до налогообложения	5305	5,73	3854	2,76	-1451	72,65
Налоги	1061	1,15	771	0,55	-290	72,67
Чистая прибыль	4244	4,59	3083	2,20	-1161	72,64

На рисунках 12 и 13 для наглядности представлена динамика основных результатов деятельности магазина «Генеральный подрядчик».

Чистая прибыль сократилась на 1161 тыс.руб. и составила в 2018 году 3083 тыс. руб. Положительно на размер чистой прибыли повлияло сокращение суммы уплаченных налогов.

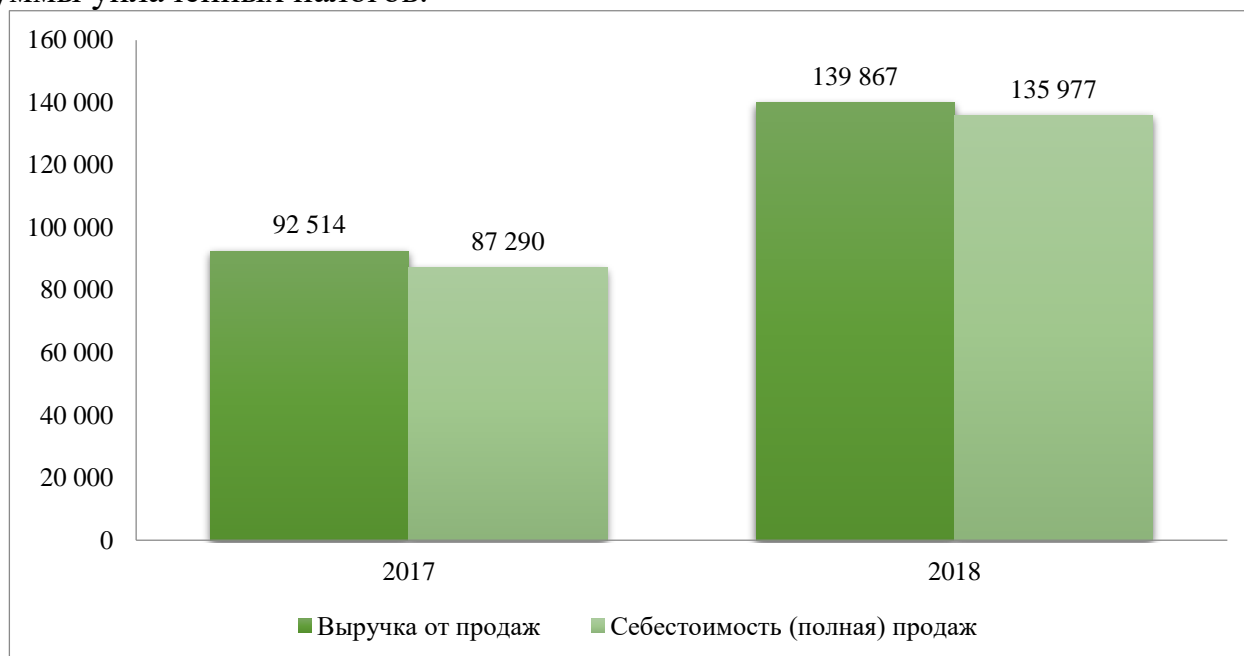


Рисунок 12 – динамика выручки и себестоимости магазина «Генеральный подрядчик», тыс. руб.

Таким образом, анализ результатов хозяйственной деятельности магазина «Генеральный подрядчик» позволяет сделать вывод о том, что предприятие

развивается, работает прибыльно, является конкурентоспособным и имеет потенциал для дальнейшего развития. Оценку эффективности магазина «Генеральный подрядчик» проведем с помощью показателей рентабельности и деловой активности.

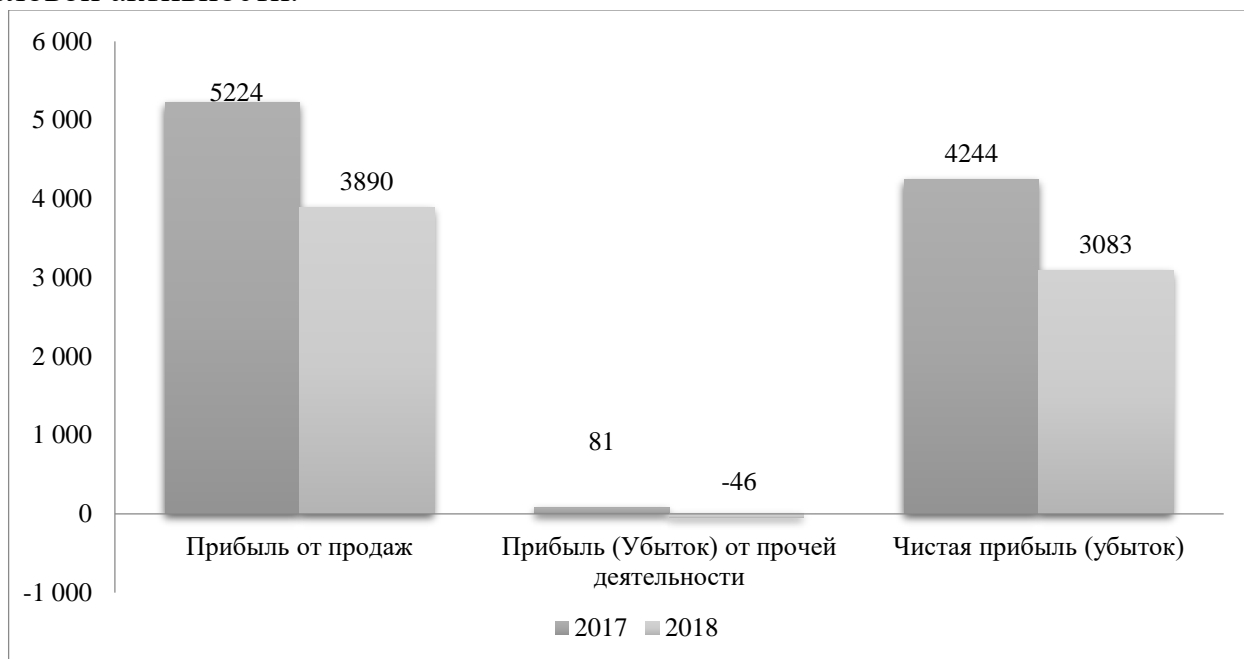


Рисунок 13 – Динамика показателей прибыли магазина «Генеральный подрядчик», тыс. руб.

Анализ деловой активности можно провести с помощью показателей оборачиваемости в таблице 11.

Показатели оборачиваемости рассчитываются следующим образом:

Коэффициент отдачи активов:

$$Oa_{2017} = 92\,514 / (29\,825 + 56\,472)/2 = 2,14,$$

$$Oa_{2018} = 139\,867 / (56\,472 + 52\,922)/2 = 2,56.$$

Коэффициент отдачи собственного капитала:

$$Oск_{2017} = 92\,514 / (1444 + 5688)/2 = 25,94,$$

$$Oск_{2018} = 139\,867 / (5688 + 89\,990)/2 = 19,06.$$

Фондоотдача:

$$FO_{2017} = 92\,514 / (97 + 111)/2 = 889,56,$$

$$FO_{2018} = 139\,867 / (111 + 5266)/2 = 51,42.$$

Коэффициент оборачиваемости текущих активов:

$$Oта_{2017} = 92\,514 / (29\,728 + 56\,361)/2 = 2,15,$$

$$Oта_{2018} = 139\,867 / (56\,361 + 47\,588)/2 = 2,69.$$

Коэффициент оборачиваемости запасов:

$$Oза_{2017} = 92\,514 / (6684 + 24\,615)/2 = 5,58,$$

$$Oза_{2018} = 139\,867 / (24\,615 + 24\,148)/2 = 5,58.$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$Oдз_{2017} = 92\,514 / (19\,448 + 17\,625)/2 = 4,99,$$

$$Oдз_{2018} = 139\,867 / (17\,625 + 20\,957)/2 = 7,25.$$

Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала:

$$\text{Очок}_{2017} = 92\,514 / (1347 + 5577)/2 = 26,72,$$

$$\text{Очок}_{2018} = 139\,867 / (5577 + 3661)/2 = 30,3.$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Окз}_{2017} = 92\,514 / (28\,381 + 50\,784)/2 = 2,34,$$

$$\text{Окз}_{2018} = 139\,867 / (50\,784 + 43\,932)/2 = 2,95.$$

Таблица 11 – Анализ оборачиваемости средств магазина «Генеральный подрядчик»

Показатель	2017	2018	Отклонение
Коэффициент отдачи активов	2,14	2,56	0,42
Коэффициент отдачи собственного капитала	25,94	19,06	-6,88
Фондоотдача	889,56	51,42	-838,14
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	2,15	2,69	0,54
Коэффициент оборачиваемости запасов	5,58	5,58	0,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,99	7,25	2,26
Коэффициент оборачиваемости ЧОК	26,72	30,30	3,57
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,34	2,95	0,62
Длительность операционного цикла в днях	137,00	114,00	-23,00

Вывод: из таблицы 11 видно, что в 2018 году в основном наблюдается ускорение оборачиваемости средств, что свидетельствует о повышении эффективности имеющихся ресурсов. Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (активов) увеличился на 0,41 оборота и составляет 2,56 оборотов в 2018 году. Также произошло ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, что привело к сокращению операционного и финансового цикла.

Фондоотдача снизилась в результате значительного увеличения стоимости основных средств. Коэффициент отдачи собственного капитала также снизился в результате прироста его стоимости и составляет в 2018 году 19,06 оборотов.

В целом эффективность использования капитала магазина «Генеральный подрядчик» достаточная и в динамике улучшилась.

Определим насколько эффективно предприятие использует свои средства в получении прибыли путем анализа рентабельности магазина «Генеральный подрядчик» представленном в таблице 12.

Расчет рентабельности выполнен следующим образом.

Рентабельность продаж:

$$Рп_{2017} = 5224/92\,514 \cdot 100\% = 5,65\%,$$

$$Рп_{2018} = 3890/139\,867 \cdot 100\% = 2,78\%.$$

Рентабельность активов:

$$Pa_{2017} = 4244 / (29\,825 + 56\,472) / 2 \cdot 100\% = 9,84\%$$

$$Pa_{2018} = 3083 / (56\,472 + 52\,922) / 2 \cdot 100\% = 5,64\%$$

Рентабельность собственного капитала:

$$P_{ск}2017 = 4244 / (1444 + 5688) / 2 \cdot 100\% = 119,01\%$$

$$P_{ск}2018 = 3083 / (5688 + 89\,990) / 2 \cdot 100\% = 42,01\%$$

Рентабельность инвестированного капитала:

$$P_{ик}2017 = 4244 / (1444 + 5688) / 2 \cdot 100\% = 119,01\%$$

$$P_{ик}2018 = 3083 / (5688 + 89\,990) / 2 \cdot 100\% = 42,01\%$$

Рентабельность продукции:

$$P_{пр}2017 = 5224 / (85\,746 + 1544) \cdot 100\% = 5,98\%$$

$$P_{пр}2018 = 3890 / (126\,646 + 9331) \cdot 100\% = 2,86\%$$

Таблица 12 – Анализ рентабельности магазина «Генеральный подрядчик», %

Показатель	2017	2018	Отклонение
Рентабельность продаж	5,65	2,78	-2,87
Рентабельность активов	9,84	5,64	-4,20
Рентабельность собственного капитала	119,01	42,01	-77,00
Рентабельность инвестированного капитала	119,01	42,01	-77,00
Рентабельность продукции	5,98	2,86	-3,12

Невысокий уровень рентабельности продаж и рентабельности продукции обусловлен значительным уровнем себестоимости и управленческих расходов в получаемой выручке.

Отрицательным явлением можно признать снижение всех показателей рентабельности в результате сокращения в 2018 году суммы полученной прибыли.

В 2018 году на 1 рубль выручки от реализации приходилось 2,78 копеек прибыли от продаж. Рентабельность собственного капитала снизилась, но составила в 2018 году 42,01 % – это высокий уровень показателя.

Таким образом, основной проблемой магазина «Генеральный подрядчик» является рост управленческих расходов и отрицательное сальдо по прочим операциям в 2018 году, поэтому мероприятия, способствующие повышению прибыли и эффективности деятельности предприятия должны быть направлены на рост объемов продаж и снижение непроизводительных затрат.

Проведем оценку кредитоспособности магазина «Генеральный подрядчик» в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка кредитоспособности магазина «Генеральный подрядчик»

Ki	Показатель	Значение	Категория	Расчет	Балл (Б)
2017 год					
K1	Кал	0,24	2	0,22	2,21
K2	Кпл	0,59	2	0,10	
K3	Ктл	1,11	2	0,84	

Окончание таблицы 13

К4	К-т структуры капиталы $СК/ЗК=СК/(ДО+КО)$	0,11	3	0,63	
К5	$Ra=Прибыль до н/о и \%/A$	0,09	2	0,42	
2018 год					
К1	Кал	0,04	3	0,33	2,32
К2	Кпл	0,52	2	0,10	
К3	Ктл	1,08	2	0,84	
К4	К-т структуры капиталы $СК/ЗК=СК/(ДО+КО)$	0,20	3	0,63	
К5	$Ra=Прибыль до н/о и \%/A$	0,07	2	0,42	

Магазин «Генеральный подрядчик» относится к третьему классу заемщиков и общий уровень кредитоспособности предприятия в 2018 году снизился.

Магазину «Генеральный подрядчик» необходимо повысить уровень финансовой устойчивости и платежеспособности, снизить долю кредиторской задолженности в формировании финансовых источников.

Далее необходимо более подробно изучить структуру и динамику активов и пассивов и дать оценку основных финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние и эффективность деятельности магазина «Генеральный подрядчик».

2.2 Вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса магазина «Генеральный подрядчик»

В таблице 14 представлены результаты горизонтального анализа балансовых статей предприятия, в таблице 15 проведен вертикальный анализ.

Таблица 14 – Горизонтальный анализ баланса магазина «Генеральный подрядчик»

Наименование статей и разделов баланса	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение к прошлому году			
				Абсолютное (+,-)		Относительное, %	
	на 31.12.2016 г.	на 31.12.2017 г.	на 31.12.2018 г.	2017	2018	2017	2018
<i>Внеоборотные активы</i>							
Основные средства	97	111	5329	14	5218	14,4	4700,9
<b><i>Итого внеоборотных активов</i></b>	<b>97</b>	<b>111</b>	<b>5334</b>	<b>14</b>	<b>5223</b>	<b>14,4</b>	<b>4705,4</b>
<i>Оборотные активы</i>							
Запасы	6684	24 615	24 148	17 931	-467	268,3	-1,9
Дебиторская задолженность	19 448	17 625	20 957	-1823	3332	-9,4	18,9
Денежные средства	2695	12 388	1899	9693	-10 489	359,7	-84,7
Прочие (в т.ч. НДС)	901	1733	584	832	-1149	92,3	-66,3
<b><i>Итого оборотных активов</i></b>	<b>29 728</b>	<b>56 361</b>	<b>47 588</b>	<b>26 633</b>	<b>-8773</b>	<b>89,6</b>	<b>-15,6</b>
<b>ВАЛЮТА БАЛАНСА</b>	<b>29 825</b>	<b>56 472</b>	<b>52 922</b>	<b>26 647</b>	<b>-3550</b>	<b>89,3</b>	<b>-6,3</b>
<i>Капитал и резервы</i>							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль	1434	5678	8980	4244	3302	296,0	58,2
<b><i>Итого собственного капитала</i></b>	<b>1444</b>	<b>5688</b>	<b>8990</b>	<b>4244</b>	<b>3302</b>	<b>293,9</b>	<b>58,1</b>
<b><i>Итого долгосрочного заемного капитала</i></b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<i>Краткосрочные обязательства</i>							
Кредиторская задолженность	28 381	50 784	43 932	22 403	-6852	78,9	-13,5
<b><i>Итого краткосрочного заемного капитала</i></b>	<b>28 381</b>	<b>50 784</b>	<b>43 932</b>	<b>22 403</b>	<b>-6852</b>	<b>78,9</b>	<b>-13,5</b>
<b>ВАЛЮТА БАЛАНСА</b>	<b>29 825</b>	<b>56 472</b>	<b>52 922</b>	<b>26 647</b>	<b>-3550</b>	<b>89,3</b>	<b>-6,3</b>

Таблица 15 – Вертикальный анализ баланса магазина «Генеральный подрядчик»

Наименование статей и разделов баланса	Значение, тыс. руб.			Структура баланса, % к валюте баланса		
	на 31.12.2016 г.	на 31.12.2017 г.	на 31.12.2018 г.	на 31.12.2016 г.	на 31.12.2017 г.	на 31.12.2018 г.
<i>Внеоборотные активы</i>						
Основные средства	97	111	5329	0,3	0,2	10,1
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	5	0,0	0,0	0,0
<b><i>Итого внеоборотных активов</i></b>	<b>97</b>	<b>111</b>	<b>5334</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>10,1</b>
<i>Оборотные активы</i>						
Запасы	6684	24 615	24 148	22,4	43,6	45,6
Дебиторская задолженность	19 448	17 625	20 957	65,2	31,2	39,6
Денежные средства	2695	12 388	1899	9,0	21,9	3,6
Прочие (в т.ч. НДС)	901	1733	584	3,0	3,1	1,1
<b><i>Итого оборотных активов</i></b>	<b>29 728</b>	<b>56 361</b>	<b>47 588</b>	<b>99,7</b>	<b>99,8</b>	<b>89,9</b>
<b>ВАЛЮТА БАЛАНСА</b>	<b>29 825</b>	<b>56 472</b>	<b>52 922</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Капитал и резервы</i>						
Уставный капитал	10	10	10	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль	1434	5678	8980	4,8	10,1	17,0
<b><i>Итого собственного капитала</i></b>	<b>1444</b>	<b>5688</b>	<b>8990</b>	<b>4,8</b>	<b>10,1</b>	<b>17,0</b>
<b><i>Итого долгосрочного заемного капитала</i></b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<i>Краткосрочные обязательства</i>						
Кредиторская задолженность	28 381	50 784	43 932	95,2	89,9	83,0
<b><i>Итого краткосрочного заемного капитала</i></b>	<b>28 381</b>	<b>50 784</b>	<b>43 932</b>	<b>95,2</b>	<b>89,9</b>	<b>83,0</b>
<b>ВАЛЮТА БАЛАНСА</b>	<b>29 825</b>	<b>56 472</b>	<b>52 922</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



Валюта баланса в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 26 647 тыс. руб.; в 2018 году по сравнению с 2017 годом валюта баланса уменьшилась на 3550 тыс. руб. (6,3 %) и составляет 52 922 тыс. руб.

В активе на 2018 год уменьшение валюты баланса произошло за счет уменьшения оборотных активов на 8773 тыс. руб. (15,6 %): уменьшение запасов на 467 тыс. руб. (1,9 %), денежных средств на 10 489 тыс. руб. (84,7 %) прочих оборотных активов на 1149 тыс. руб. Дебиторская задолженность увеличилась на 3332 тыс. руб. (18,9 %), внеоборотные активы выросли на 5223 тыс. руб. или в 47 раз. Прирост имущества произошел в части приобретения основных средств.

В целом наблюдается положительная динамика прироста всех видов активов (рисунок 14).

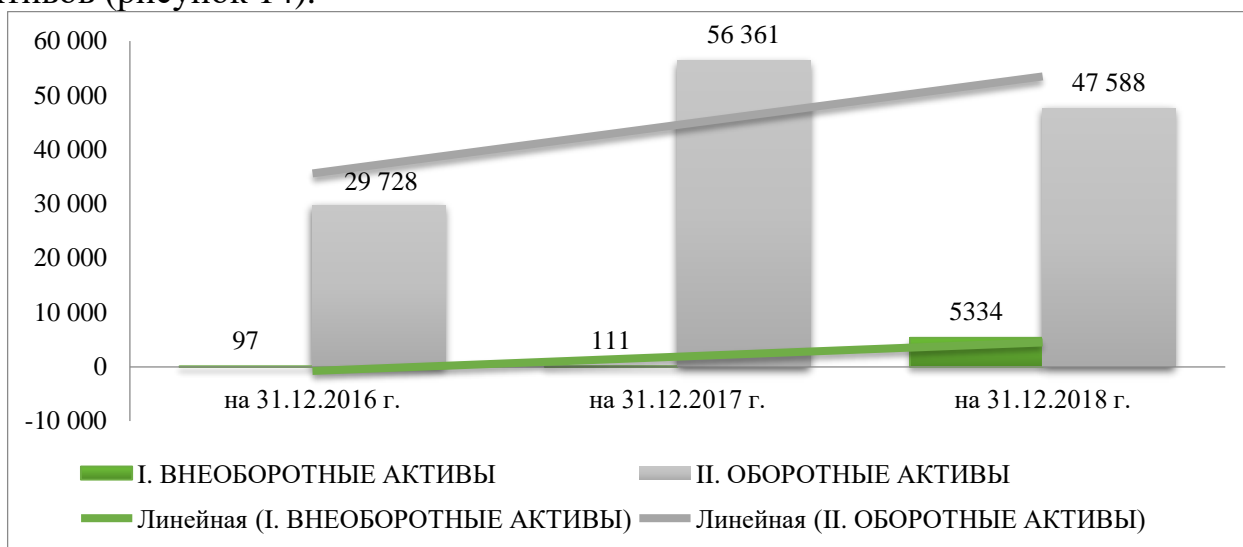


Рисунок 14 – Динамика изменения активов магазина «Генеральный подрядчик»

В пассивной части баланса на 2018 год собственный капитал увеличился на 3302 тыс. руб. за счет роста нераспределенной прибыли. Собственный капитал увеличивается каждый год, что положительно характеризует финансовую политику и хозяйственную деятельность магазина «Генеральный подрядчик» (рисунок 15). Прирост собственного капитала в 2017 году составил 4244 тыс. руб.

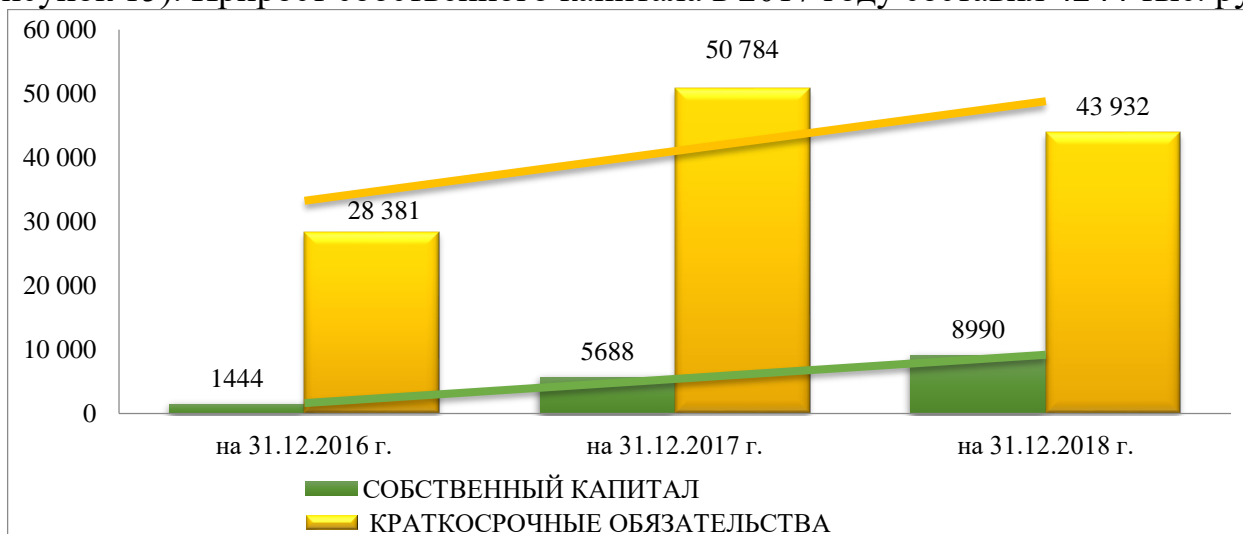


Рисунок 15 – Динамика изменения пассивов магазина «Генеральный подрядчик»

Заемный капитал магазина «Генеральный подрядчик» состоит только из кредиторской задолженности, которая в 2017 году увеличилась на 22 403 тыс. руб. или на 78,9 % в результате значительного прироста оборотных активов и потребности в дополнительном финансировании. В 2018 году потребности в привлечении дополнительных финансовых источников сократились и предприятие смогло сократить кредиторскую задолженность на 6852 тыс. руб. или на 13,5 % к прошлому году, что привело к аналогичному сокращению краткосрочных обязательств и заемного капитала. На конец 2018 года сумма заемного капитала (кредиторской задолженности) составляет 43 932 тыс. руб., что все равно значительно превышает собственные источники и делает магазина «Генеральный подрядчик» финансово неустойчивой и зависимой от кредиторов компанией.

В активе на протяжении рассматриваемого периода преобладают оборотные активы, их основную часть занимают запасы, удельный вес которых увеличился до 45,6 % и дебиторская задолженность, удельный вес которой, напротив, снижается и составил в 2018 году 39,6 %. Только в 2018 году удельный вес внеоборотных активов (собственных средств) вырос до 10,1 % за счет приобретения нового оборудования (рисунок 16).

Удельный вес денежных средств значительно колеблется, но продолжает оставаться на приемлемом уровне.

Доля собственного капитала компании увеличивается на протяжении рассматриваемого периода, что является положительной тенденцией, и в 2018 году составляет 17 %. При этом доля краткосрочного заемного капитала сократилась до 83 % (рисунок 17).



Рисунок 16 – Структура активов магазина «Генеральный подрядчик»

Структура баланса свидетельствует о низкой финансовой устойчивости и платежеспособности магазина «Генеральный подрядчик».

Результаты факторного анализа чистых активов магазина «Генеральный подрядчик» представлены на рисунке 18. Чистый оборотный капитал магазина «Генеральный подрядчик» в динамике увеличивается (рисунок 19). Однако на его размер значительное влияние оказывает изменение структуры активов и значительная доля кредиторской задолженности в финансовых источниках.

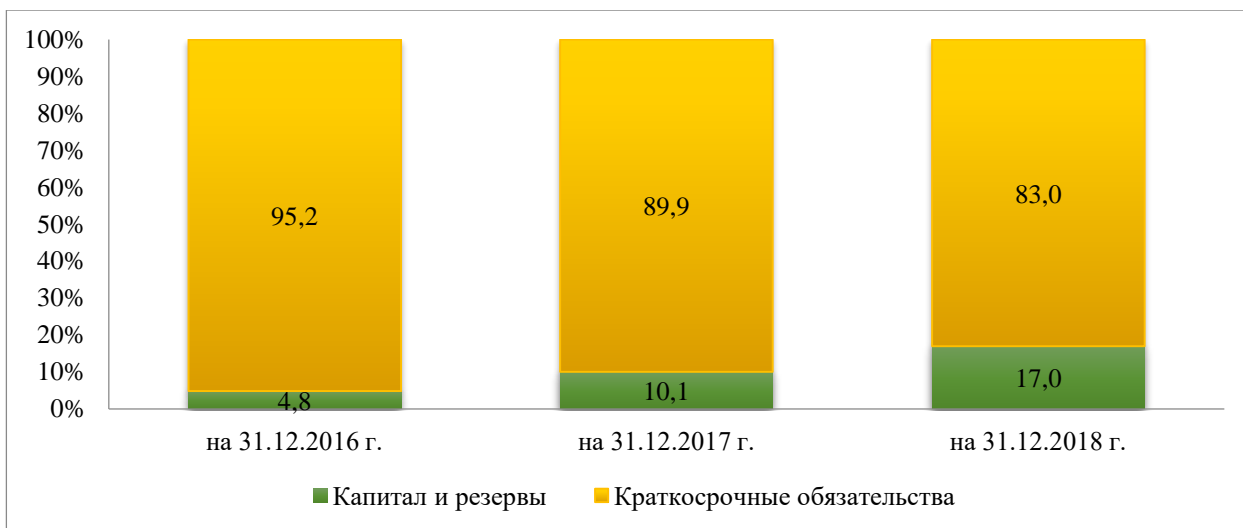


Рисунок 17 – Структура пассивов магазина «Генеральный подрядчик»



Рисунок 18 – Факторный анализ чистых активов магазина «Генеральный подрядчик», тыс. руб.

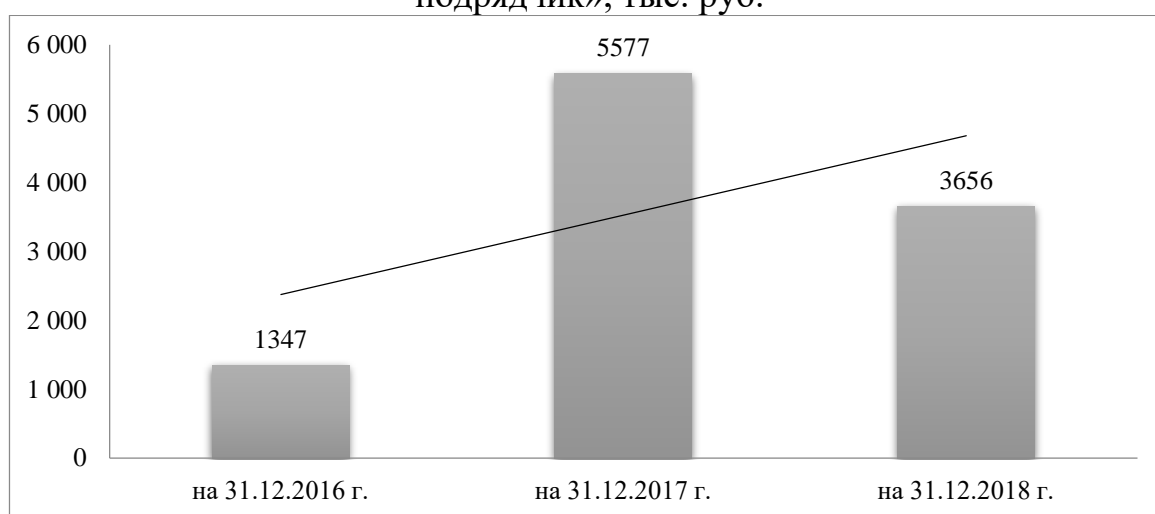


Рисунок 19 – Динамика чистого оборотного капитала магазина «Генеральный подрядчик»

У предприятия также наблюдается значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской (рисунок 20), что отрицательно характеризует финансовое состояние магазина «Генеральный подрядчик».

Резервы роста чистых активов заключаются в повышении качества управления текущими активами и пассивами магазина «Генеральный подрядчик».

Таким образом, магазину «Генеральный подрядчик» необходимо сократить объемы запасов и дебиторской задолженности, что позволит получить выручку и снизить потребности в заемном капитале.

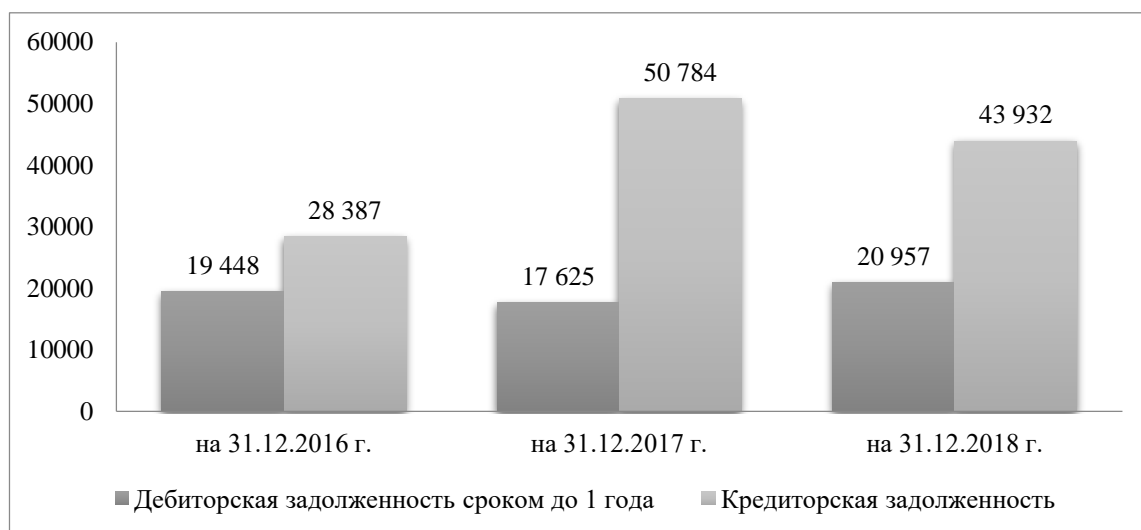


Рисунок 20 – Динамика чистого оборотного капитала магазина «Генеральный подрядчик»

Для финансирования своей деятельности предприятию необходимо привлекать не только средства кредиторов, но и банковские кредиты. Являясь малым предприятием магазин «Генеральный подрядчик» может воспользоваться государственной финансовой поддержкой и получить гарантию по банковскому кредиту.

Выводы по разделу 2

Возможно, магазин «Генеральный подрядчик» получил новый заказ, что привело к значительному росту оборотных активов, тогда реализация запасов позволит решить возникшие проблемы и поддерживать финансовое состояние на высоком уровне. Маркетинговой службе магазина «Генеральный подрядчик» необходимо проводить более активную работу с покупателями и заказчиками. Кроме того, необходимо внести изменения в кредитную политику предприятия, которые будут ускорять процесс оплаты проданных товаров и позволят ускорить оборачиваемость капитала.

### 3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАГАЗИНА «ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК»

#### 3.1 Рекомендации по повышению финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик»

В процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности, структуры баланса, финансовых результатов и финансового состояния магазина «Генеральный подрядчик» нами были выявлены следующие основные недостатки, которые приводят к неустойчивому финансовому состоянию магазина:

1. Низкий удельный вес собственных финансовых источников и отсутствие собственных оборотных средств, что делает магазин зависимым от кредиторов и лишает его возможности маневрировать финансовыми ресурсами и активами.

2. Значительное превышение суммы кредиторской задолженности в сравнении с дебиторской, что замедляет финансовый и операционный цикл магазина, снижает уровень финансовой устойчивости и деловой активности, приводит к сокращению получаемой выручки и прибыли.

В связи с этим магазину «Генеральный подрядчик» необходимо предпринять активные действия, ориентированные на повышение финансовой устойчивости и платежеспособности магазина, и укрепление финансового положения в целом.

Таким образом, для приобретения финансовой устойчивости магазину «Генеральный подрядчик» необходимо разработать новую стратегию развития, которая позволит повысить эффективность деятельности, увеличить размер собственного оборотного капитала и увеличить финансовую устойчивость, платежеспособность и независимость от кредиторов.

Для общей оценки рисков будем использовать модель оценки внутренних и внешних рисков бизнес-среды исследуемой организации. Однако заранее оценим рискованность финансово-хозяйственной деятельности.

С целью оценки уровня рискованности общей финансово-хозяйственной деятельности используется открытая методика Сбербанка России, которая позволяет присвоить предприятиям категорию финансового риска (таблица 16).

Таблица 16 – Определение показателей риска магазина «Генеральный подрядчик»

Показатели	Ед. изм.	Год	
		2017	2018
<b>Значения показателей</b>			
Коэффициент автономии (уровень самофинансирования)	Ед.	0,10	0,17
Доля оборотных активов в общей величине совокупных активов	доля	0,99	0,89
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Ед.	0,10	0,08
Коэффициент текущей ликвидности	Ед.	1,11	1,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	Ед.	0,24	0,04

Окончание таблицы 16

Показатели	Ед. изм.	Год	
		2017	2018
Коэффициент рентабельности активов	доля	0,09	0,07
Коэффициент оборачиваемости активов	Ед.	2,14	2,56

Текущее значение показателя позволяет выявить «Величину коэффициента» (методика расчета риска кредитора по ПАО «Сбербанк России»), полученное значение которого показывает, что на конец периода исследования магазина «Генеральный подрядчик» относится к группе «среднего финансово-хозяйственного риска», а степень оценочной уверенности составляет 59 %.

Полученная оценка уровня риска магазина указывает, что внутренняя финансовая среда магазина «Генеральный подрядчик» является типичной, поэтому существует вероятность снижения платежеспособности и финансовой независимости организации. Также это говорит о среднем уровне финансовой гибкости, ведь в случае необходимости покрыть кассовый разрыв магазин не сможет быстро привлечь дополнительное банковское финансирование. Кроме этого, такая оценка риска позволяет рассчитывать на среднюю по рынку стоимость банковского кредитования.

Рассмотрим все возможные риски, которые могут повлиять на снижение эффективности функционирования магазина. Основные риски косвенного воздействия внешней макросреды представлены на рисунке 21.

Экономические	Политические	Отраслевые	Социальные
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Снижение уровня доходов</li> <li>•Снижение темпов роста исследуемого рынка</li> <li>•Динамика рыночной конъюнктуры, стоимости, валютного обменного курса</li> <li>•Инфляционные события</li> <li>•Степень (размер) безработицы</li> <li>•Стоимость рабочих ресурсов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Государственная нестабильность</li> <li>•Налогообложение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Риск, связанный с неблагоприятным функционированием определенной отрасли</li> <li>•Падение спроса на продукцию на внутреннем рынке; рост импорта на аналогичную продукцию</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Неактивность покупателей</li> <li>•Снижение потребности социума</li> </ul>

Рисунок 21 – Факторы риска макросреды магазина «Генеральный подрядчик»

Экономические и политические риски, оказывающие влияние на финансовую устойчивость магазина «Генеральный подрядчик», являются стандартными и характерны для всех хозяйствующих субъектов.

Отраслевой риск проявляется через падение спроса потребителей, изменение числа покупателей, изменение спроса на взаимозаменяемые взаимодополняемые товары и услуги, изменение предпочтений и вкусов клиентов и потенциальных потребителей, ожидания изменения цен и дохода потребителей и существенным образом влияет на выручку и доходность магазина, на рост расходов.

В данной отрасли также проявляются природно-климатические риски через увеличение цен на продажу товаров и услуг, что коррелирует с доходами и расходами магазина. В результате увеличивается расходная часть (в связи с ростом цен контрагентов и поставщиков магазина), снижается доходность.

Способами снижения проявления данных рисков являются страхование и принятие, заключение долгосрочных договоров с контрагентами с установлением фиксированных цен на долгосрочную перспективу.

Для магазина «Генеральный подрядчик» также характерны производственные, снабженческие и сбытовые риски.

Основные управленческие риски представлены на рисунке 22.

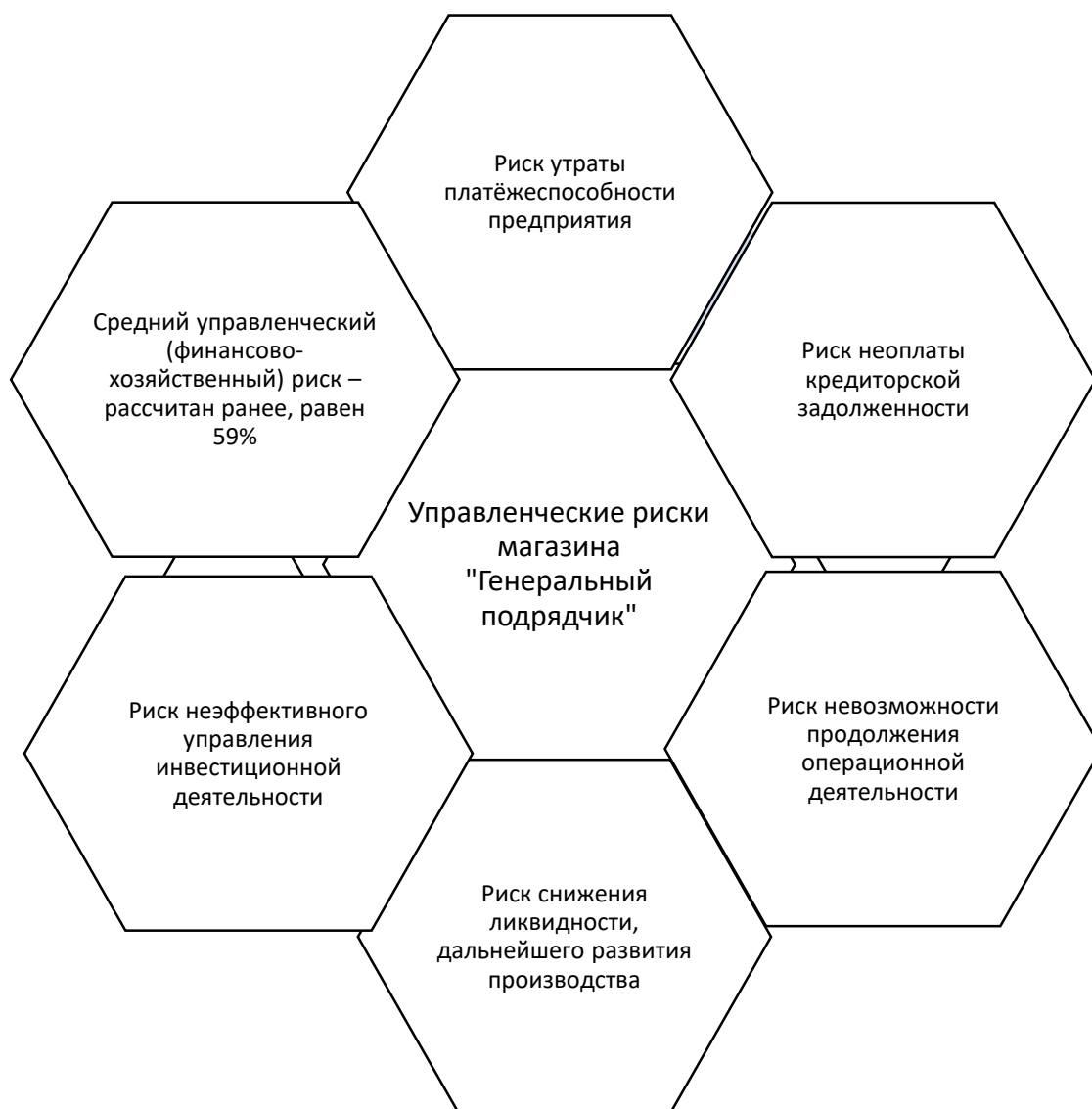


Рисунок 22 – Управленческие риски магазина «Генеральный подрядчик»

Для магазина «Генеральный подрядчик» также актуальными являются следующие риски мезосреды:

1. Риски кражи: мошенничество, внешняя кража, преднамеренные действия сотрудников, вступление в сговор. Данный вид риска увеличивает затраты предприятия, снижает доходность, повышается возможность невыполнения договорных обязательств. Методами предотвращения являются: страхование, установка наблюдения, договор материальной ответственности.

2. Риск пожара: гибель людей, порча имущества. Данный вид риска также увеличивает расходы предприятия, снижает прибыль, рентабельность, ликвидность и платежеспособность. Мерами профилактики являются: контроль за соблюдением ТО и ТБ; проведение аттестаций, проведение инструктажей, обучения; страхование; создание отдела по управлению ТО и Т; контроль работоспособности систем ТБ.

Для оценки уровня влияния перечисленных рисков нами был проведен экспертный опрос, результаты которого представлены в таблицах 17 и 18. По результатам опроса мы построили карты рисков, которые положены в основу разработки мероприятий, способствующих повышению финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик».

Таблица 17 – Опросный лист по внешней среде (внешние риски, оценка экспертов)

Группа риска		Оценка экспертов			Средняя оценка	Рейтинг
		1-ый	2-ой	3-ий		
Экономические риски	Вероятность наступления, %	40	30	40	0,37	0,73
	Тяжесть последствий (баллы)	2	3	1	2,00	
Политические риски	Вероятность наступления, %	30	50	30	0,37	0,61
	Тяжесть последствий (баллы)	1	3	1	1,67	
Отраслевые риски	Вероятность наступления, %	40	50	50	0,47	0,78
	Тяжесть последствий (баллы)	2	2	1	1,67	



Окончание таблицы 17

Группа риска		Оценка экспертов			Средняя оценка	Рейтинг
		1-ый	2-ой	3-ий		
Социальные риски	Вероятность наступления, %	50	30	40	0,40	0,93
	Тяжесть последствий (баллы)	3	2	2	2,33	
Сбытовые риски	Вероятность наступления, %	50	60	60	0,57	1,70
	Тяжесть последствий (баллы)	3	3	3	3,00	
Природно-климатические риски	Вероятность наступления, %	30	20	40	0,30	0,50
	Тяжесть последствий (баллы)	2	1	2	1,67	

Построим на основании таблицы карту рисков внешнего бизнес-окружения (рисунок 23).

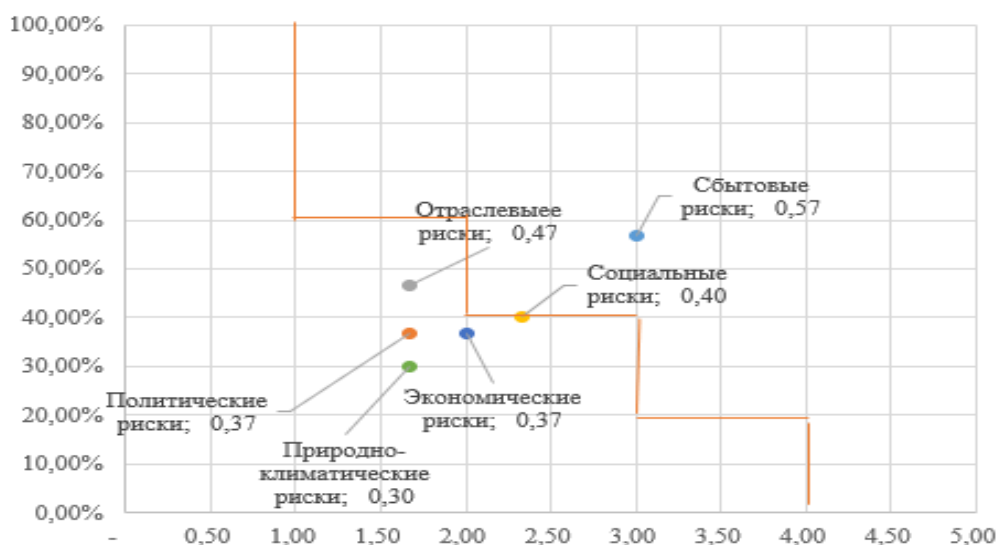


Рисунок 23 – Карта внешних рисков магазина «Генеральный подрядчик»

Таким образом, наиболее существенными рисками являются сбытовые и социальные, поэтому необходимо магазину «Генеральный подрядчик» активизировать маркетинговую политику, проводить более качественный анализ конкурентоспособности, внедрить адекватное ценообразование на основе сегментирования рынка, выбрать более эффективный метод продвижения, разработать объемный бюджет маркетинга, возможно проводить приглашение профессиональных консультантов по маркетингу и управлению, создавать

финансовые резервы или организовывать «горячие» кредитные линии на случай непредвиденных затрат.

Таблица 18 – Опросный лист по внутренней среде (внутренние риски, оценка экспертов)

Группа риска		Оценка экспертов			Средняя оценка	Рейтинг
		1-ый	2-ой	3-ий		
Производственные риски	Вероятность наступления, %	40	50	50	0,47	1,40
	Тяжесть последствий (баллы)	3	3	3	3,00	
Снабженческие риски	Вероятность наступления, %	40	30	40	0,37	0,73
	Тяжесть последствий (баллы)	2	2	2	2,00	
Управленческие риски	Вероятность наступления, %	40	60	50	0,59	2,75
	Тяжесть последствий (баллы)	4	5	5	4,67	
Риски кражи	Вероятность наступления, %	40	50	40	0,43	1,16
	Тяжесть последствий (баллы)	3	3	2	2,67	
Риски пожара	Вероятность наступления, %	30	20	30	0,27	0,44
	Тяжесть последствий (баллы)	2	1	2	1,67	

Построим на основании таблицы карту рисков внутренней бизнес-среды (рисунок 24).

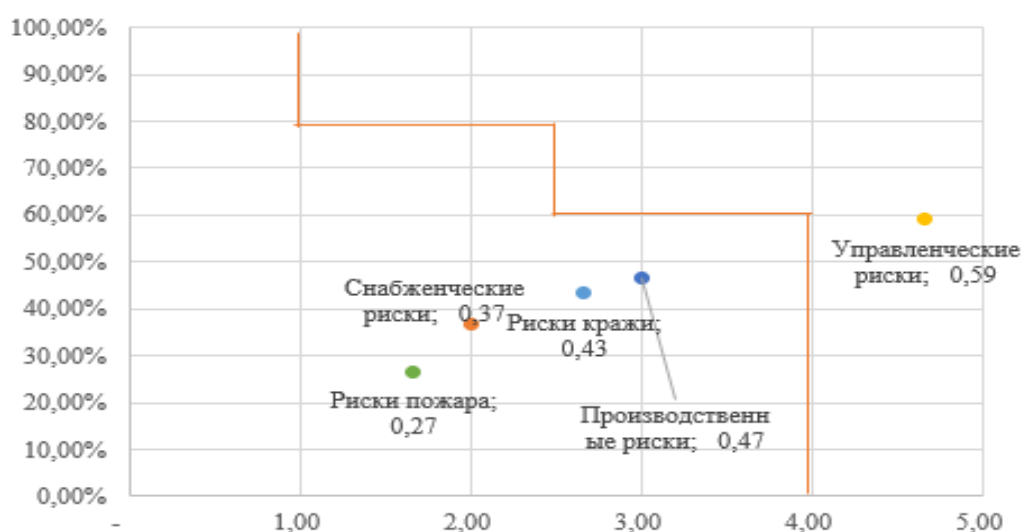


Рисунок 24 – Карта внутренних рисков магазина «Генеральный подрядчик»

Таким образом, наиболее существенными по воздействию предполагаются управленческие риски (финансово-хозяйственные риски). Необходимо проводить превентивные меры по предотвращению рисков управленческой группы, сбытовой группы рисков внутренней среды предприятия, а также готовиться к возможным угрозам со стороны социального и отраслевого влияния внешней среды:

- 1) увеличить долю собственного капитала;
- 2) обеспечить достаточную финансовую независимость (повысить коэффициент автономии);
- 3) снизить сумму краткосрочной кредиторской задолженности;
- 4) повысить обеспеченность краткосрочных обязательств текущими активами (показатель текущей ликвидности);
- 5) увеличить чистую прибыль путем активизации маркетинговой деятельности;
- 6) обеспечить минимально приемлемую рентабельность собственного капитала.

Для устранения недостатков, выявленных во второй главе, необходимо осуществить мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости, цели которых отражены на рисунке 25.

Для того чтобы повысить эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью в магазине «Генеральный подрядчик» необходимо использовать следующие инструменты:

- реструктуризация краткосрочных обязательств;
- использование факторинга.

Для управления запасами в магазине «Генеральный подрядчик» можно предложить применение системы ABC-анализа. С целью проведения ABC-анализа будут использованы данные таблицы 19. В таблице основные группы запасов,

используемых в деятельности магазина «Генеральный подрядчик», разбиты по стоимости на 4 группы.

Мероприятия по повышению финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик»		
Реструктуризация краткосрочных обязательств	Управление запасами	Управление дебиторской задолженностью

Рисунок 25 – Мероприятия, направленные на улучшение финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик»

Таблица 19 – Положения запасов, используемых магазином «Генеральный подрядчик» за 2018 год

№ п/п	Наименование ассортиментной группы	Удельный вес, %
1	1-я группа	43,09
2	2-я группа	37,68
3	3-я группа	10,56
4	4-я группа	8,67
Всего		100,00

По значению удельного веса стоимости запасов каждой группы можно отнести их к группам А, В и С. Обобщенные данные по группам представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Сводная таблица по ABC-анализу магазина «Генеральный подрядчик»

Группа А	43,09	1-я группа
Группа В	37,68	2-я группа
	10,56	3-я группа
Группа С	8,67	4-я группа

По результатам проведенного анализа можно отметить следующее. «К группе А относятся запасы первой группы. Запасы данной группы отличаются высоким оборотом и стабильностью. Необходимо обеспечить их постоянное наличие, но для этого не нужно создавать избыточный страховой запас. Расход запасов этих групп стабилен и хорошо прогнозируется» [44].

В группу В попали запасы двух групп. По данным запасам можно перейти на систему с постоянной суммой/объемом заказа, но при этом формировать страховой запас, исходя из имеющихся у компании финансовых возможностей. Их нужно регулярным образом контролировать, потому что именно из запасов данной группы возникают неликвидные запасы, из-за которых магазин «Генеральный подрядчик» несет потери.

Запасы 4-й группы (прочие товары для перепродажи) имеют среднюю оборачиваемость, требуют оперативного контроля.

Следовательно, постоянный контроль за нахождением запасов на складе магазина «Генеральный подрядчик» улучшит эффективность их использования.

По расчетам специалистов, применение системы эффективного контроля за образованием запасов позволяет сократить их величину минимум на 20 %, следовательно, суммы запасов на прогнозируемый 2019 год составят:

$$24\,148 \cdot (100 - 20) / 100 = 19\,318 \text{ тыс. руб.}$$

Для повышения финансовой устойчивости возможно финансирование деятельности организации за счет долгосрочных заемных средств. Компания обладает достаточной степенью кредитоспособности для привлечения кредитов, которые необходимо направить на погашение кредиторской задолженности.

В таблице 21 представлены результаты, полученные по итогам проведенного исследования условий предоставления кредитов коммерческими банками.

Таблица 21 – Результаты исследования долгосрочных кредитов, предоставляемых коммерческими банками

Банк	Сумма кредита	Срок кредита	Процентная ставка
ПАО «Сбербанк»	до 200 млн. руб.	до 2 лет	от 19,7 %
ПАО «ФК Открытие»	до 30 млн. руб.	до 2 лет	от 13 %
ПАО «ЮниКредитБанк»	до 50 млн. руб.	до 7 лет	от 13,25 %
ПАО «Газпромбанк»	до 30 млн. руб.	до 5 лет	от 15 %
ПАО «ОТП банк»	без ограничений	до 5 лет	от 12,6 %

Наиболее выгодные условия по процентной ставке предоставляются в банке «ОТП Банк», здесь ставка составляет от 12,6 % в зависимости от условий кредитования, сумма кредита не ограничена. Выгодные условия также у ПАО «ЮниКредитБанк» - процентная ставка – 13,25 %, возможна отсрочка погашения основного долга на 6 месяцев, диверсифицированный залог.

Стоимость кредиторской задолженности определяется исходя из ставок по отдельным ее группам. Соответственно реструктуризации подлежит только задолженность перед поставщиками и подрядчиками, поскольку ставка коммерческого кредита в данном случае превышает ставку по долгосрочным кредитным займам.

Экономия на сумме выплаченных процентов составит (при сумме задолженности поставщикам и подрядчикам, равной 40 000 тыс. руб. и среднем сроке погашения задолженности 122 дня):

$$\text{Э} = (25,2 - 12,6) \cdot 40\,000 \cdot 122 / (365 \cdot 100) = 1685 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, оптимизация кредиторской задолженности позволит сэкономить магазину в ближайший год 1685 тыс. руб., повысить ее финансовую устойчивость, увеличить платежеспособность.

Для управления дебиторской задолженностью можно предложить применение скидки за ускорение срока оплаты. Будет предусматриваться предоставление скидки размером 4 % при условии оплаты в 10-дневный срок при сроке оплаты по договору в течение 30 дней.

Можно принять, что инфляционное повышение цен в среднем составляет 0,42 % в месяц (исходя из уровня инфляции 5 % в год).

Индекс цен ( $I_{ц}$ ) определяется по формуле:

$$I_{ц} = (I_{цм})^n + \frac{(I_{цм})^n}{30},$$

где  $n$  – число, кратное 30 (период дебиторской задолженности делится на 30).

Нужно определить индекс цен для старого варианта предоставления скидки в 2 %, где средний срок задолженности был 2 месяца, следовательно,  $n = 60/30 = 2$ :

$$I_{ц} = (1,0042)^2 + \frac{(1,0042)^2}{30} = 1,042$$

При предложенном варианте предоставления скидки 4 % организацией индекс цен, таким образом, будет равным 1,042, потому что срок будет 1 месяц (30 дней по условию); если предоставлять скидку 2,5 % при сроке оплаты 60 дней, то индекс цен будет равен 1,0445; если предоставлять скидку 1 % при оплате в 90 дней, то индекс цен равен 1,05.

Можно определить также доход от альтернативных вложений капитала под 11,65 % годовых. Представим данное решение в таблице 22.

Таблица 22 – Определение эффекта от предложенной скидки по магазину «Генеральный подрядчик»

Показатели	Предоставление скидки по условию 4/10 net 30	Предоставление скидки по условию 2,5/40 net 60	Предоставление скидки по условию 1/70 net 90	Предоставление старой скидки 3 %
Индекс цен	1,042	1,044	1,050	1,050
Коэффициент дисконтирования	0,96	0,95	0,95	0,95
Потери от инфляции с каждой 1000 руб.	4,00	49,00	48,00	48,00
Потери от предоставления скидки с каждой 1000 руб.	40,00	25,00	10,00	30,00
Всего потери, руб.	44,00	74,00	58,00	78,00

## Окончание таблицы 22

Показатели	Предоставле ние скидки по условию 4/10 net 30	Предоставлен ие скидки по условию 2,5/40 net 60	Предоставле ние скидки по условию 1/70 net 90	Предоставле ние старой скидки 3 %
Доход от альтернативных вложений капитала, руб.	107,00	109,00	110,00	108,00
Финансовый результат, руб.	63,00	35,00	52,00	30,00

Так как в месяц инфляция составляет 0,042 %, то коэффициент дисконтирования:  $1/1,042 = 0,96$ ; при инфляции 0,0042 коэффициент дисконтирования – 0,95. При старом варианте коэффициент дисконтирования:  $1/1,05 = 0,95$ .

Как видно из данных таблицы 22, при условии предоставления предложенной скидки в 4 % для магазина «Генеральный подрядчик» финансовый результат с каждой тысячи рублей составит 63 руб., он является самым выгодным вариантом из всех предложенных, а старый вариант 3 %-ной скидки приносит с каждой тысячи в условиях инфляции только 30 руб. Эффект является очевидным и равен 33 руб. (63-30).

Предложенные мероприятия по управлению задолженностью позволят возрасти оборачиваемости дебиторской задолженности на 15 % в среднем, коэффициент оборачиваемости был равным в 2018 году 7,25 раза, по прогнозу составит 8,33 раза ( $7,25 \cdot 1,15$ ).

Эффективность использования дебиторской задолженности также можно повысить, разумно используя факторинг с целью ускорения ее оборачиваемости.

«Факторинг как правило используют, когда выгода от моментального поступления денежных средств выше, чем от получения их в свой срок» [17].

В нашем случае мы считаем целесообразным воспользоваться услугами факторинга. Продажа в кредит или размер дебиторской задолженности составил в 2018 году 20 957 тыс. руб., однако факторинг будет использоваться для задолженности покупателей сроком от 6 до 12 месяцев (8691 тыс. руб.).

Доходы и расходы от факторинга для магазина «Генеральный подрядчик» представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Доходы от факторинга и стоимость факторинга, тыс. руб.

Показатель	Сумма
Дебиторская задолженность	8691,0
- Резерв	1738,2
- Комиссионные	208,5
= До выплаты процентов	6744,2
- Проценты	674,4

## Окончание таблицы 23

Показатель	Сумма
= Полученные доходы	6069,8
Стоимость факторинга	
Комиссионные	208,5
+ Проценты	674,4
= Полная стоимость	883,0
Эффективная годовая стоимость факторинга, %	12,7

Эффективная годовая стоимость факторинга будет равна частному от деления годовой стоимости на среднюю полученную сумму.

При помощи факторинга магазин не только сможет получить денежные средства раньше срока поступления платежа, но, и оптимизирует дебиторскую задолженность.

В последующие годы, чтобы не допускать возникновения просроченной дебиторской задолженности и образования больших запасов, необходимо вести мониторинг этих показателей и при отклонениях от заданных показателей проводить досрочные мероприятия по их исправлению.

### 3.2 Прогноз эффективности повышения финансовой устойчивости магазина «Генеральный подрядчик»

Рассмотрим далее эффективность применения предложенных мероприятий в магазине «Генеральный подрядчик».

Прогнозный баланс магазина «Генеральный подрядчик» представлен в таблице 24.

Таблица 24 – Прогнозный баланс магазина «Генеральный подрядчик»

Наименование статей и разделов баланса	31.12.2018	Прогноз	Отклонение
Основные средства	5329	5329	-
Запасы	24 148	19 318	-4830
Дебиторская задолженность	20 957	12 266	-8691
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1899	7808	+5909
Прочие (в т.ч. НДС)	584	584	-
Итого оборотных активов	47 588	39 976	-7612
ВАЛЮТА БАЛАНСА	52 922	45 305	-7612
Уставный капитал	10	10	-
Нераспределенная прибыль	8980	16 574	+7594
Итого собственного капитала	8990	16 584	+7594
Долгосрочные обязательства	-	24 789	+24 789
Кредиторская задолженность	43 932	3932	-40 000
Итого заемного капитала	43 932	28 721	-15 211
ВАЛЮТА БАЛАНСА	52 922	45 305	-7612



На основе прогнозного баланса рассчитаем основные показатели, характеризующие финансовую устойчивость магазина «Генеральный подрядчик».

Полученные данные сведем в таблицу 25, из которой видно, что финансовое состояние магазина «Генеральный подрядчик» значительно улучшилось.

Таблица 25 – Прогноз показателей финансовой устойчивости и платежеспособности магазина «Генеральный подрядчик»

Показатели	31.12.2018	Прогноз	Отклонение
Коэффициент автономии	0,17	0,37	+0,20
Коэффициент финансовой зависимости	0,83	0,63	-0,20
Коэффициент леввериджа	4,89	1,73	-3,16
Коэффициент текущей ликвидности	1,08	10,17	+9,09
Коэффициент быстрой ликвидности	0,52	5,11	+4,59
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	1,99	+1,95
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	3661,00	11 255,00	+7594,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,07	0,28	+0,20

Определим, как повлияют предложенные мероприятия на оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности магазина «Генеральный подрядчик» (таблица 26).

Таблица 26 – Прогнозные показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	31.12.2018	Прогноз	Изменение
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	20 957,00	12 266,00	-8691,00
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	43 932,00	3932,00	-40 000,00
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	7,25	8,42	+1,17
Оборачиваемость кредиторской задолженности, об	2,95	5,84	+2,89
Длительность одного оборота дебиторской задолженности, дни	50,00	43,00	-7,00
Длительность одного оборота кредиторской задолженности, дни	124,00	63,00	-61,00

Сокращение разрыва между оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженностью приводит к укреплению финансового состояния магазина.

Определим также изменение прибыли за счет снижения суммы процентных расходов на 1685 тыс. руб. в результате реструктуризации кредиторской

задолженности, а также роста процентных расходов на 883 тыс. руб. за счет применения факторинга (таблица 27).

Таблица 27 – Прогноз финансовых результатов магазина «Генеральный подрядчик»

Показатель	2018 г.	Прогноз	Изменение
Выручка от продажи товаров	139 867	139 867	0
Себестоимость	126 646	126 646	0
Прибыль от продаж	3890	3890	0
Прибыль до налогообложения	3854	4656	802
Чистая прибыль	3083	3725	642

### Выводы по разделу 3

Таким образом, прибыль до налогообложения магазина «Генеральный подрядчик» увеличится на 802 тыс. руб., а чистая прибыль – на 642 тыс. руб.

Подведем итоги третьей главы. Для повышения финансовой устойчивости в магазине «Генеральный подрядчик» необходимо использовать следующие инструменты:

- проведение реструктуризации кредиторской задолженности;
- использование факторинга;
- комплексное управление дебиторской и кредиторской задолженностью;
- повышение эффективности управления запасами.

Приведенные мероприятия позволят улучшить финансовое положение магазина «Генеральный подрядчик», повысить финансовую устойчивость и платежеспособность, чистая прибыль вырастет на 642 тыс. руб., увеличится оборачиваемость как дебиторской и кредиторской задолженностей, так и оборотных активов в целом. Кроме того, снизятся сроки оборачиваемости: дебиторской задолженности на 7 дней, кредиторской – на 61 день.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Успешная работа предприятия во многом зависит от рационального управления его финансовыми ресурсами, основой для которого является оценка и анализ ресурсов. В современных условиях кризисного развития экономики особенно возникает необходимость в изменении форм и методов финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Финансовая диагностика включает в себя все сферы деятельности и процессы, проводимые на предприятии. Она позволяет выявить проблемы в различных аспектах производственно-хозяйственной деятельности для их последующего исключения.

К основным методам финансового анализа относятся: вертикальный, горизонтальный и трендовый анализ отчетности, методы группировки, расчёт финансовых показателей, факторный анализ.

Информационную базу для анализа финансового состояния представляют: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах. Возможно использование и других документов, но все они должны отвечать определенным критериям: полезность, достоверность, релевантность, актуальность, своевременность, сопоставимость, полнота.

Производственная практика проходила в магазине «Генеральный подрядчик», основным видом деятельности которого является торговля материалами и инструментами для строительства и ремонта.

Экспресс-анализ бухгалтерского баланса позволяет сделать вывод о развитии магазина и наличии достаточного производственного потенциала. Следует обратить внимание на сокращение темпов роста валюты баланса в динамике. Анализ результатов хозяйственной деятельности магазина «Генеральный подрядчик» позволяет сделать вывод о том, что магазин развивается, работает прибыльно, является конкурентоспособным и имеет потенциал для дальнейшего развития. Собственный капитал увеличивается каждый год, что положительно характеризует финансовую политику и хозяйственную деятельность магазина «Генеральный подрядчик».

Не смотря на выявленную положительную динамику, структура баланса свидетельствует о низкой финансовой устойчивости и платежеспособности магазина «Генеральный подрядчик». Значительный удельный вес запасов и кредиторской задолженности делает структуру баланса магазина неэффективной.

По этой причине магазин «Генеральный подрядчик» необходимо сократить объемы запасов и дебиторской задолженности, что позволит получить выручку и снизить потребности в заемном капитале. Для финансирования своей деятельности магазину необходимо привлекать не только средства кредиторов, но и банковские кредиты. Являясь малым предприятием магазин «Генеральный подрядчик» может воспользоваться государственной финансовой поддержкой и получить гарантию по банковскому кредиту.

В целом проведенный анализ финансовой устойчивости на основе финансовой отчетности за 2018 год позволяет сделать вывод о приемлемом финансовом

состоянии магазина. Однако магазин «Генеральный подрядчик» относится к третьему классу кредитоспособности, что не позволяет магазину воспользоваться банковским кредитом для своего развития на приемлемых условиях.

Таким образом, основной проблемой магазина «Генеральный подрядчик» является рост запасов и дебиторской задолженности, снижение выручки и отрицательное сальдо по прочим операциям, поэтому мероприятия, способствующие повышению прибыли и эффективности деятельности магазина должны быть направлены на рост объемов продаж и снижение непроизводительных затрат. Мероприятия, способствующие росту результатов и эффективности деятельности магазина «Генеральный подрядчик», должны быть направлены на повышение отдачи активов и формирование рациональной структуры финансовых источников.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. От 31.10.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» – СПС «Консультант плюс».
2. Абрамов, В.С. Стратегии развития компаний: учебное пособие / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. – М.: МГИМО, 2014. – 111 с.
3. Балдин К.В. Управленческие решения: Учебник / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, И.Б. Уткин – М: Издательство «Дашков и К», 2017 – 496 с.
4. Бондаренко, О.Г. Управление коммерческим риском: учебное пособие / О.Г. Бондаренко, В.Т. Гришина. – Электрон. дан. – М.: Дашков и К, 2018. – 147 с.
5. Боронина, Л.Н. Основы управления проектами: учебное пособие / Л.Н. Боронина, З.В. Сенук. – Екатеринбург: УрФУ, 2015. – 112 с.
6. Булкин, Б.Е. Стратегическое планирование: учебное пособие / Б.Е. Булкин, О.В. Бургонов. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2012. – 229 с.
7. Бухвалов, А.В. Финансовые вычисления для менеджеров: учебное пособие / А.В. Бухвалов, В.В. Бухвалова. – СПб.: СПбГУ, 2010. – 368 с.
8. Валигурский, Д.И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник / Д.И. Валигурский. – М.: Дашков и К, 2018. – 300 с.
9. Волков Д.Л. Финансовый учет: Учебник / Д.Л. Волков, Ю.С. Леевик, Е.Д. Никулин – М.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2014 – 520 с.
10. Воронина, М.В. Финансовый менеджмент: учебник / М.В. Воронина. – М.: Дашков и К, 2018. – 400 с.
11. Галочкина, О.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / О.А. Галочкина. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2010. – 352 с.
12. Гетьман, В.Г. Финансовый учет: учебное пособие / В.Г. Гетьман. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 816 с.
13. Годин, А.М. Маркетинг: учебник / А.М. Годин. – М.: Дашков и К, 2017. – 656 с.
14. Голов, Р.С. Организация производства, экономика и управление в промышленности: учебник / Р.С. Голов, А.П. Агарков, А.В. Мыльник. – М.: Дашков и К, 2017. – 858 с.
15. Гореликов, К.А. Антикризисное управление: учебник / К.А. Гореликов. – М.: Дашков и К, 2016. – 216 с.
16. Гукова, А.В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения: учебное пособие / А.В. Гукова, И.Д. Аникина, Р.С. Беков. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 184 с.
17. Еремина, С.В. Основы финансовых расчетов: учебное пособие / С.В. Еремина, А.А. Климов, Н.Ю. Смирнова. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. – 66 с.
18. Иванова, Г.Г. Развитие торговых организаций в современной экономике: монография / Г.Г. Иванова, А.О. Зверева. – М.: Дашков и К, 2018. – 160 с.
19. Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 368 с.

20. Карзаева, Н.Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации / Н.Н. Карзаева. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
21. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т.В. Кириченко. – М.: Дашков и К, 2016. – 484 с.
22. Кожухина, К.А. Финансы организаций: учебное пособие / К.А. Кожухина. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2010. – 227 с.
23. Колпакиди, Н.Н. Основы теории управления экономическими системами: учебное пособие / Н.Н. Колпакиди, Б.А. Колтынюк. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2011. – 139 с.
24. Коммерческая деятельность: учебник / Л.П. Дашков, Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов; под ред. Л.П. Дашкова. – М.: Дашков и К, 2018. – 286 с.
25. Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 192 с.
26. Кухаренко, О.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / О.Г. Кухаренко. – М.: Научный консультант, 2016. – 140 с.
27. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2018. – 136 с.
28. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник – 3-е издание, перераб. и доп. / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2013 – 580 с.
29. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 263 с.
30. Мануйленко, В.В. Управление прибылью организации: учебное пособие / В.В. Мануйленко, Т.А. Садовская. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 312 с.
31. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / под ред. Абаева А.Л., Алексунина В.А., Гуриевой М.Т. – М.: Дашков и К, 2019. – 433 с.
32. Маркетинг в торговле: учебник / Л.П. Дашков, И.М. Синяева, С.В. Земляк, под ред. Дашкова Л.П. – М.: Дашков и К, 2018. – 396 с.
33. Маслова, Е.Л. Менеджмент: учебник / Е.Л. Маслова. – М.: Дашков и К, 2016. – 336 с.
34. Неудачин, В.В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование/ В.В. Неудачин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 168 с.
35. Нуралиев, С.У. Экономика: учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. – М.: Дашков и К, 2018. – 432 с.
36. Поздеева, С.Н. Управление логистическими рисками: учебное пособие / С.Н. Поздеева. – М.: РТА, 2016. – 124 с.
37. Поленова, С.Н. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник / С.Н. Поленова. – М.: Дашков и К, 2018. – 402 с.
38. Полковский, А.Л. Теория бухгалтерского учета: учебник / А.Л. Полковский. – М.: Дашков и К, 2018. — 272 с.
39. Портных, В.В. Стратегия бизнеса: учебное пособие / В.В. Портных. – М.: Дашков и К, 2017. – 276 с.

40. Проглядов, В.В. Оценка финансовых активов: учебное пособие / В.В. Проглядов. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2011. – 76 с.
41. Пучкова, С.И. Финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие / С.И. Пучкова, Л.В. Шмарова, Н.Ю. Грунина. – М.: МГИМО, 2010. – 84 с.
42. Румянцева, А.Ю. Современные концепции финансового менеджмента: учебное пособие / А.Ю. Румянцева. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2011. – 191 с.
43. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: учебник / Р.В. Савкина. – М.: Дашков и К, 2017. – 320 с.
44. Савчук, В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. – М.: Издательство «Лаборатория знаний», 2015. – 483 с.
45. Семенихин, В.В. Основные средства и нематериальные активы / В.В. Семенихин. – М.: ГроссМедиа, 2014. – 1037 с.
46. Сулейманова, Е.В. Бухгалтерский финансовый учёт: учебное пособие / Е.В. Сулейманова, В.В. Хисамудинов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 192 с.
47. Тактаров, Г.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие / Г.А. Тактаров, Е.М. Григорьева. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 257 с.
48. Теория организации: учебник / В.В. Борисова, В.Г. Ларионов, Э.Б. Мазурин; под ред. Фалько С.Г. – М.: Дашков и К, 2014. – 308 с.
49. Терехова, Е.А. Экономическая оценка рисков: учебное пособие / Е.А. Терехова, Н.В. Мозолева. – М.: РТА, 2016. – 100 с.
50. Тимофеева, Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: учебное пособие / Т.В. Тимофеева. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 368 с.
51. Ткач, А.А. Теоретические основы анализа эффективности хозяйственных сделок: монография / А.А. Ткач. – М.: Дашков и К, 2017. – 203 с.
52. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.У. Турманидзе. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 224 с.
53. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Дашков и К, 2018. – 544 с.
54. Филиппова, И.А. Теория и практика оценки бизнеса: учебное пособие / И.А. Филиппова. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2013. – 304 с.
55. Финансовый менеджмент: учебник / О.Г. Карпович, А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова; под ред. Карповича О.Г. – М.: Дашков и К, 2018. – 396 с.
56. Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и К, 2016. – 468 с.
57. Черненкова, И.Ю. Основы предпринимательской деятельности: Электронное учебное пособие: учебное пособие / И.Ю. Черненкова. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2010. – 343 с.
58. Чувикова, В.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззук. – М.: Дашков и К, 2018. – 248 с.

59. Щурина, С.В. Финансовый менеджмент в современной российской компании: монография / С.В. Щурина. – М.: Дашков и К, 2017. – 225 с.
60. Экономика организации: учебник /Е.Н. Косарева, Т.П. Маслевич; под ред. Косаревой Е.Н. – М.: Дашков и К, 2019. – 330 с.
61. Экономика предприятия: учебное пособие / Е.Н. Бигачева, Л.Э. Горлевская, Ю.В. Лясникова и др., – М.: Научный консультант, 2017. – 200 с.
62. Эскиндарова, М.А. Предпринимательство и бизнес: финансово-экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития: монография / М.А. Эскиндарова, А.В. Шаркова. – М.: Дашков и К, 2016. – 710 с.)



ПРИЛОЖЕНИЕ А  
Бухгалтерский баланс

ПРИЛОЖЕНИЕ Б  
Отчет о финансовых результатах  
магазина «Генеральный подрядчик» за 2018 г.

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**  
Отчет о движении денежных средств  
магазина «Генеральный подрядчик» за 2018 г.

