

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)» в г. Миассе
Факультет «Экономика, управление, право»
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор
ООО «Успех»

_____ П.Ю. Елфутин
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова
_____ 2019 г.

Разработка мероприятий по улучшению финансовой устойчивости в целях
укрепления экономической безопасности предприятия (на примере ООО «Успех»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.05.01.2019.09.ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доцент

_____ Н.С. Комарова
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы МиЭУП-639

_____ Е.В. Лапкина
_____ 2019 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев
_____ 2019 г.

Миасс 2019

АННОТАЦИЯ

Лапкина Е.В. Разработка мероприятий по улучшению финансовой устойчивости в целях укрепления экономической безопасности предприятия (на примере ООО «Успех»). – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-639, 2019. - 95 с., 22 табл., 8 илл., библиогр. список – 20 наим., 4 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятий по улучшению финансовой устойчивости ООО «Успех» в целях укрепления экономической безопасности данного предприятия. Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «Успех». Предмет исследования – финансовая устойчивость «ООО «Успех».

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработка и обоснование эффективности мероприятий по повышению финансовой устойчивости в целях укрепления экономической безопасности объекта исследования, которые позволят предприятию повысить финансовые результаты, улучшить финансовое состояние и платежеспособность и повысить устойчивость экономической безопасности.

Рассчитаны затраты на реализацию мероприятий и дан прогноз эффективности от внедрения результатов выпускной квалификационной работы.

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	9
1.1 Финансовая устойчивость, как основной фактор, влияющий на финансовую безопасность предприятия	9
1.2 Система управления финансовым состоянием коммерческой организации; сущность и роль в экономике	16
1.3 Нормативно-правовое регулирование процесса управления финансовой устойчивостью коммерческой организации в РФ	34
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УСПЕХ»	40
2.1 Характеристика предприятия	40
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Успех»	41
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УСПЕХ»	59
3.1. Управление дебиторской задолженностью	59
3.2 Управление запасами	67
3.3 Интегрированная система управления финансовой устойчивостью предприятия в контексте ЕВМ	69
3.4 Прогноз влияния разработанных мероприятий на финансовое состояние предприятия	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	87
ПРИЛОЖЕНИЯ	90
ПРИЛОЖЕНИЕ А	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	91
ПРИЛОЖЕНИЕ В	93
ПРИЛОЖЕНИЕ Г	95

ВВЕДЕНИЕ

Основным условием обеспечения экономической безопасности бизнеса является финансовая устойчивость и платежеспособность. В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рынка, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Анализ финансовой устойчивости рассматривается как оценка стабильности функционирования предприятия, как в настоящее время, так и в перспективе.

В условиях развивающейся конкуренции политика управления организацией не может успешно реализовываться лишь на основе благих пожеланий и администрирования. Нужны финансовые инструменты и механизмы влияния на производственную систему, воздействие через финансовые рычаги, регулирование через финансовые потоки, которые используются в финансовой политике. Поэтому успех политики управления производственной системой определяется финансовой политикой и финансовой стабильностью и устойчивостью предприятия.

Финансовая система управления финансовой стабильностью и устойчивостью призвана учесть многофакторность, многокомпонентность и

много вариантность управления финансами для достижения намеченных целей и выполнения поставленных задач. При отсутствии такой системы действия руководства и персонала становятся неосознанными, хаотичными, недальновидными. В результате организация впадает в большую зависимость от случайных обстоятельств. Поэтому финансовая система является необходимым элементом управления, ее построение и проведение не только отражают цели работодателей, но и характеризуют целеустремленность руководства, способность систематически преследовать и реализовывать интересы сторон управления в финансово-производственных процессах.

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по улучшению финансовой устойчивости в целях укрепления экономической безопасности предприятия ООО «Успех».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- выявить сущность, значение, цели, задачи управления финансовым состоянием предприятия;
- разработать направления по улучшению финансового состояния предприятия;
- оценить влияние разработанных мероприятий на экономическую безопасность ООО «Успех».

Предметом исследования является финансовое состояние и пути его улучшения объекта исследования. Объект исследования коммерческая организация ООО «Успех» основной вид деятельности которой - производство различной мебели и ее реализация через оптовые и розничные сети для удовлетворения общественных потребностей.

Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность.

В работе используются следующие методы финансового анализа: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод финансовых

коэффициентов, факторный анализ. В работе используются табличные и графические методы.

Структура работы включает введение, четыре главы, выводы и предложения, список использованной литературы и приложения.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические и методические аспекты формирования системы управления финансовой устойчивостью в финансовой политике предприятия. Изучаются сущность, значение, цели и задачи системы управления финансовой устойчивостью в целях.

Во второй главе работы проводится комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Успех» на протяжении 2016-2018 гг.

В третьей главе разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Успех» в целях укрепления экономической безопасности предприятия.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы нормативно-правовые акты РФ, учебно-методические пособия отечественных и зарубежных авторов, справочная и периодическая литература, финансовая отчетность анализируемого предприятия.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Финансовая устойчивость, как основной фактор, влияющий на финансовую безопасность предприятия

Финансовая деятельность любой организации представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными. Но не только выводы могут оказаться неверными, но и под вопросом может стоять дальнейшая деятельность организации. Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разнонаправленно влияют на результаты жизнедеятельности предприятия: одни – положительно, другие – отрицательно. Отрицательное воздействие одних факторов способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других [17].

Наличие множества разнообразных факторов делает необходимой их группировку. В основу классификации факторов могут быть положены различные признаки:

- I. По месту возникновения различают: внешние; внутренние.
- II. По важности результата: основные; второстепенные.
- III. По структуре: простые; сложные.
- IV. По времени действия: постоянные; временные.

Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее важным

представляется деление их на внутренние и внешние. Первые напрямую зависят от организации работы самого предприятия и, поэтому предприятия посредством влияния на эти факторы может корректировать свою финансовую устойчивость; вторые являются внешними по отношению к нему, их изменения почти или совсем не подвластно воле предприятия и, поэтому должно к ним приспосабливаться. Этим делением и следует руководствоваться, моделируя производственно-хозяйственную деятельность и пытаясь управлять финансовой устойчивостью, в целях повышения эффективности производства. Рассмотрим сначала внутренние факторы.

Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависят от выбора состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг. При этом важно не только правильно решить, что производить, но и безошибочно определить, как производить, т.е. по какой технологии и по какой модели организации и управления действовать. От ответа на эти "что?" и "как?" зависят издержки производства.

Для устойчивости предприятия очень важна не только общая величина затрат но и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Переменные затраты (на сырье, энергию, транспортировку товаров и т. д.) пропорциональны объему производства, постоянные же (на приобретение и (или) аренду оборудования и помещений, амортизацию, управление, выплату процентов за банковский кредит, рекламу, оклады сотрудников и прочие) - от него не зависят.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия и потенциальная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами от того, сколько задействовано оборотных

средств и каких именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т.д. [23].

Следует помнить, что если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятием лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Следующим значительным внутренним фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего, прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и особенно - та доля, которая направляется на развитие производства отсюда оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях:

- во-первых, для финансовой текущей деятельности - на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т.д.;

- во-вторых, для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности; однако возрастает и финансовый риск - способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами? И

здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру [18].

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связано именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменение внутренней и внешней среды [18].

Термин "внешняя среда" включает в себя различные аспекты: экономические условия хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос потребителей, экономическую и финансово-кредитную политику правительства РФ и принимаемые ими решения, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, систему ценностей в обществе и др. Эти внешние факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре группы:

- политические и правовые факторы. Различные факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности организации: антимонопольное законодательство, денежно-кредитная политика, федеральные выборы, патентное законодательство;

- экономические факторы. На способность организации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения организациями своих экономических целей. Плохие экономические условия снизят спрос на товары, а более благоприятные - могут обеспечить предпосылки для его роста. При анализе внешней обстановки для некоторой конкретной организации требуется оценить ряд экономических показателей, таких как ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и др.;

- социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы и оказывают влияние практически на все организации. Новые тенденции создают тип потребителя и вызывают потребность в других товарах, определяя новые стратегии организации;

- технологические факторы. Революционные технологические перемены и открытия представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых менеджеры должны осознавать [18].

Особое значение для финансовой устойчивости предприятия имеет уровень, динамика и колебания платежеспособного спроса на его продукцию (услуги), ибо платежеспособный спрос предопределяет стабильность получения выручки. В свою очередь платежеспособный спрос зависит от состояния экономики уровня дохода потребителей - физических и юридических лиц - и цены на продукцию предприятия.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются относительно и даже абсолютно масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятия, их платежеспособности. В период кризиса усиливается серия банкротств.

Падение платежеспособного спроса характерное для кризиса, приводит не только к росту неплатежей, но и к обострению конкурентной борьбы. Острота конкурентной борьбы так же представляет собой немаловажный внешний фактор финансовой устойчивости предприятия [22].

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат, кроме того, налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей; существенно влияет на нее курс валюты, позиция и силы профсоюзов.

Экономическая и финансовая стабильность любых предприятий зависит от общей политической стабильности. Значения этого фактора особенно велико для предпринимательской деятельности в России. Отношение государства к предпринимательской деятельности, принципы государственного регулирования экономики (его запретительный или стимулирующий характер), отношения собственности, принципы земельной реформы, меры по защите потребителей и предпринимателей не могут не учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости предприятия.

Также одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий в России, является на сегодняшний день инфляция.

Внутренние и внешние причины неустойчивого финансового состояния предприятия. Внутренние:

- низкий уровень экономического образования руководителей и менеджеров;

- низкий уровень конкурентоспособности хозяйствующей системы и её составных элементов;

- высокая степень зависимости от внешних (в первую очередь от кредиторской задолженности) источников финансирования, обусловившая высокий уровень финансового рычага;

- отсутствие обоснованной стратегии развития, концентрация внимания на тактических решениях, в основном на обеспечении текущей платежеспособности;

- слабая степень диверсификации бизнеса и капитала;

- низкий уровень финансовой дисциплины (рост, в том числе просроченной, дебиторской и кредиторской задолженности);

- низкий уровень финансового менеджмента;

- неэффективность дивидендной политики (высокая доля потребляемой прибыли);

- низкая эффективность ведения бизнеса (низкий уровень рентабельности, а для некоторых сегментов характерен убыточный результат функционирования).

Внешние причины неустойчивости:

- отсутствие системы подготовки экономических кадров, ориентированной на особенности эволюционного развития системы «малое предпринимательство»;

- усиление иностранной конкуренции и отсутствие льгот и преференций для развития;

- отсутствие побуждающих мотивов для финансового сектора к сотрудничеству с малым предпринимательством;

- отсутствие общей стратегии развития системы в регионе и отдельном муниципальном образовании для целей последующей детализации отдельным хозяйствующим субъектом;

- неблагоприятные общеэкономические и отраслевые условия;
- высокая степень зависимости всех участников рыночных отношений от внешних источников финансирования;
- отсутствие инструментально-методических средств финансового менеджмента, ориентированного на малое предпринимательство;
- нестабильность общеэкономической ситуации и российского законодательства.

Исходя из всего вышесказанного, можно отметить, что важным условием существования организации является не только проведение анализа финансовой устойчивости, но и умение анализировать факторы, которые влияют на финансовую стабильность предприятий.

1.2 Система управления финансовым состоянием коммерческой организации; сущность и роль в экономике

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рынка, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Прежде всего, нужно отметить, что в отечественной практике финансового анализа еще не сложился единый подход к понятию финансовой устойчивости и методике ее анализа. Различия в подходах связаны с тем, что некоторые авторы рассматривают финансовую устойчивость предприятия в качестве одной из характеристик текущего финансового состояния предприятия. Соответственно, ее анализ проводится по данным финансовой отчетности, а точнее – бухгалтерского баланса.

Другой подход состоит в том, что анализ финансовой устойчивости рассматривается как оценка стабильности функционирования предприятия, как в настоящее время, так и в перспективе.

Указанные подходы могут быть охарактеризованы как статический и динамический. Надо полагать, что динамический подход в большей степени соответствует целевой направленности финансового анализа – обоснованной выработке управленческих решений, последствия, влияния которых на финансовое состояние предприятия должны проявиться в будущем.

Согласно первому из подходов, внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, временная финансовая помощь другим предприятиям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают его краткосрочные обязательства. Таким образом, платежеспособность – это способность предприятия выполнять свои финансовые обязательства, вытекающие из коммерческих, кредитных и иных операций платежного характера [14]. Платежеспособность предприятия можно выразить в виде следующего неравенства:

$$Д > М + Н \tag{1}$$

где:

Д – дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и прочие активы;

М – краткосрочные кредиты и займы;

Н – кредиторская задолженность и прочие пассивы.

Удовлетворительная платежеспособность предприятия подтверждается такими формальными параметрами, как:

- наличие свободных денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в баках;
- отсутствие длительной просроченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам;
- наличие собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала) на начало и конец отчетного периода.

Низкая платежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной (хронической). Последний ее тип может привести предприятие к банкротству [15].

При этом экономической сущностью финансовой устойчивости предприятия является обеспеченность его запасов и затрат собственными и заемными источниками формирования основных и оборотных производственных фондов.

Некоторые сторонники данного подхода уточняют, что в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» – более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия.

По второму, динамическому подходу определение финансовой устойчивости может быть сформулировано следующим образом. Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников.

Согласно данному определению финансовая устойчивость – более широкое понятие, чем только платежеспособность или только характеристика структуры капитала. Таким образом, финансовая устойчивость представляет собой комплексное понятие, характеризуемое системой показателей.

Также можно рассматривать понятие финансовой устойчивости в другом разрезе. Ухудшение финансового состояния предприятия сопровождается «проеданием» собственного капитала и неизбежным «залезанием в долги». Тем самым падает финансовая устойчивость, то есть финансовая независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами, достаточная финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности.

При возникновении договорных отношений между предприятиями у них появляется обоюдный интерес к финансовой устойчивости друг друга как критерию надежности партнера.

Стабильность работы предприятия связана с общей его структурой, степенью его зависимости от внешних кредиторов и инвесторов. Так, многие предприятия в процессе своей деятельности помимо собственного капитала привлекают значительные средства, взятые в долг. Однако если структура «собственный капитал – заемные средства» имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если сразу несколько кредиторов потребуют возврат денег в «неудобное» для предприятия время.

Финансовая устойчивость характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, характеризующих состояние и структуру активов предприятия и обеспеченность их источниками покрытия (пассивами).

Показатели ликвидности (позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы) и финансовой устойчивости взаимодополняют друг друга и в совокупности дают

представление о благополучии финансового состояния предприятия: если у предприятия обнаруживаются плохие показатели ликвидности, но финансовая устойчивость им не потеряна, то у предприятия есть шансы выйти из затруднительного положения. Но если неудовлетворительны и показатели ликвидности, и показатели финансовой устойчивости, то такое предприятие – вероятный кандидат в банкроты. Преодолеть финансовую неустойчивость весьма непросто, нужно время и инвестиции. Для хронически больного предприятия, потерявшего финансовую устойчивость, любое негативное стечение обстоятельств может привести к роковой развязке.

Финансовая устойчивость – это одна из характеристик соответствия структуры источников финансирования в структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства предприятия, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Наиболее обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является соответствие (либо несоответствие – излишек или недостаток) величины источников средств для формирования запасов. При этом имеются в виду источники собственных и заемных средств.

Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения равновесия между статьями актива и пассива баланса.

Финансовое равновесие может быть рассмотрено с двух взаимно дополняющих друг друга подходов:

а) Первый (имущественный) подход оценки финансового равновесия исходит из позиции кредиторов: предполагает сбалансированность активов и

пассивов баланса по срокам и способность предприятия своевременно погашать свои долги (ликвидность баланса).

б) Второй (функциональный) подход исходит из точки зрения руководства предприятия, основанной на функциональном равновесии между источниками капитала и их использованием в основных циклах хозяйственной деятельности (инвестиционный, операционный, денежный циклы).

Сбалансированность притока и оттока денежных средств возможна при условии уравниваемости активов и пассивов по срокам использования и по циклам. Отсюда финансовое равновесие активов и пассивов баланса лежит в основе оценки финансовой устойчивости предприятия, его ликвидности и платежеспособности.

Взаимосвязь активов и пассивов баланса представлена на рисунке 1.

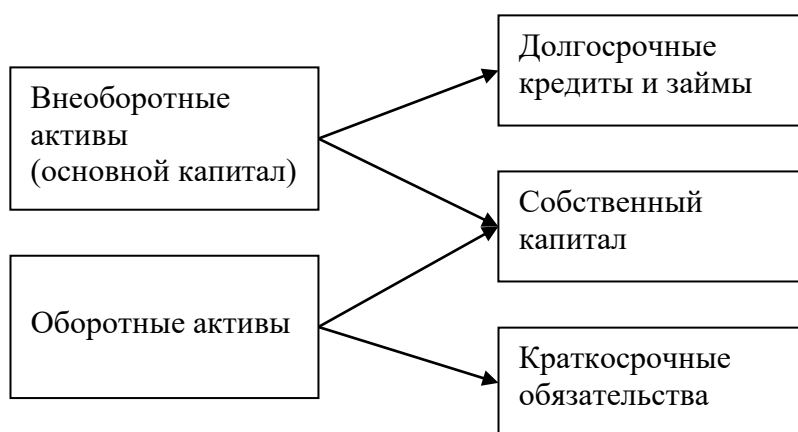


Рисунок 1 – Взаимосвязь активов и пассивов баланса

Согласно этой схеме, основным источником финансирования внеоборотных активов, как правило, является постоянный капитал (собственный капитал и долгосрочные кредиты и займы).

Оборотные активы образуются как за счет собственного капитала, так и за счет краткосрочных заемных средств. Желательно, чтобы они были наполовину сформированы за счет собственного, а наполовину – за счет заемного капитала.

Тогда обеспечивается гарантия погашения внешнего долга и оптимальное значение коэффициента ликвидности, равное 2.

Следовательно, соблюдение условия финансового равновесия создаёт нормативную базу для финансовой устойчивости предприятия и его платёжеспособности во времени, также накладывает определённые ограничения на размер его обязательств перед работниками предприятия, кредиторами, бюджетом, банками и инвесторами.

Финансовая устойчивость организации определяется уровнем ее финансовой независимости и уровнем ее платёжеспособности.

Уровень финансовой независимости определяется соотношением различных статей и разделов актива и пассива бухгалтерского баланса организации.

Анализ структуры пассива баланса позволяет установить причины финансовой неустойчивости организации, приведшие к ее неплатёжеспособности. Это может быть как нерациональное использование собственного капитала (источников собственных средств) организации, так и высокая доля заемных источников средств (заемного капитала), привлекаемых для финансирования хозяйственной деятельности организации.

Собственные оборотные средства постоянно находятся в распоряжении организации и формируются за счет собственных ресурсов (главным образом за счет прибыли). Заемные оборотные средства – это кредиты и займы, кредиторская задолженность и прочие пассивы. Эффективная работа организации достигается, если максимальные результаты имеют место при наименьших затратах. Минимизация затрат достигается, прежде всего, оптимизацией структуры источников формирования оборотных активов организации, т.е. наиболее целесообразным сочетанием собственных и заемных пассивов.

Различают четыре типа финансовой устойчивости организации:

- абсолютная финансовая устойчивость;

- нормальная устойчивость финансового состояния, обеспечивающая платежеспособность организации;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

В основе устойчивости финансового состояния организации лежит соотношение между стоимостью материально-производственных запасов и источниками их формирования (собственными и заемными). Если обеспеченность названных запасов источниками – это сущность финансовой устойчивости, то платежеспособность – это внешнее проявление финансовой устойчивости. В таблице 1 приведена характеристика типов финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 1 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
Абсолютная финансовая устойчивость. Имеет место, если величина материально-производственных запасов меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти товарно-материальные ценности (с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании).	Собственные оборотные средства.	Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов.
Нормальная финансовая устойчивость. Выражается равенством между величиной материально-производственных запасов и суммой собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании).	Собственный оборотный капитал плюс долгосрочные кредиты.	Нормальная платежеспособность; эффективная производственная деятельность.

Окончание таблицы 1

<p>Неустойчивое финансовое положение. Может привести к нарушению платежеспособности организации. Однако в этом случае сохраняется возможность восстановления равновесия между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования в хозяйственном обороте организации источников средств, ослабляющих финансовую напряженность (временно свободных средств резервного капитала, специальных фондов, то есть фондов накопления и потребления, превышения непросроченной кредиторской задолженности над дебиторской, банковских кредитов на временное пополнение оборотных средств).</p>	<p>Собственный оборотный капитал плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.</p>	<p>Нарушение платежеспособности ; привлечение заемных средств; возможность улучшения ситуации.</p>
<p>Кризисное финансовое состояние. При данном состоянии организация находится на грани банкротства. В этом случае величина материально-производственных запасов больше суммы собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов банка (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании).</p>	<p>Все возможные источники покрытия затрат.</p>	<p>Предприятие неплатежеспособно и находится на грани банкротства.</p>

Анализ систем управления финансовым состоянием коммерческой организации за рубежом

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния.

Финансовая устойчивость является неотъемлемой характеристикой финансового состояния предприятия и без него теряет свой экономический смысл. В то же время устойчивость финансового состояния – это только одна грань проявления финансовой устойчивости, так как по своему содержанию понятие финансовой устойчивости шире понятия финансового состояния [13].

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его

финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния экономического субъекта и повышает роль такого анализа в экономическом процессе.

Анализ финансового состояния – неперенный элемент как финансового менеджмента на предприятии, так и его экономических взаимоотношений с партнерами, финансово-кредитной системой. Финансовый анализ на предприятии состоит из собственно анализа (от греческого «analysis») – логических приемов определения понятия финансов предприятия, когда это понятие разлагают по признакам на составные части, чтобы таким образом сделать познание его ясным в полном его объеме, синтеза (от греческого – «synthesis») – соединения ранее разложенных элементов изучаемого объекта в единое целое и выработки мер по улучшению финансового состояния предприятия.

Основная цель финансового анализа – получение максимального количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний, цели и содержание которых различны.

Внутренний анализ финансового состояния предприятия – это исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования [19].

Внешний финансовый анализ – это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Наиболее целесообразно начинать анализ финансового состояния с изучения формирования и размещения капитала предприятия, оценки качества

управления его активами и пассивами, определения операционного и финансового рисков.

После этого следует проанализировать эффективность и интенсивность использования капитала, оценить деловую активность предприятия и риск утраты его деловой репутации.

Затем надо изучить финансовое равновесие между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса по функциональному признаку и оценить степень финансовой устойчивости предприятия.

На следующем этапе анализа изучаются ликвидность баланса (равновесие активов и пассивов по срокам использования), сбалансированность денежных потоков и платежеспособность предприятия.

В заключении дается обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности, делается прогноз на будущее и оценивается вероятность банкротства.

Анализ финансового состояния предприятия основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнить:

- с обобщенными «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

После этого изучают факторы изменения уровня финансовых коэффициентов, оценивают степень их чувствительности к управленческим воздействиям.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. Основными источниками информации являются:

- отчетный бухгалтерский баланс (форма №1);
- отчет о финансовых результатах (форма №2);
- отчет об изменениях капитала (форма №3);
- отчет о движении денежных средств (форма №4);
- приложение к балансу (форма №5);
- формы статистической отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса [9].

Этапы финансового анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Этапы финансового анализа

Этап	Содержание этапа
1	Уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы.
2	Разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа.
3	Собирается и подготавливается к анализу необходимая информация.
4	Проводится сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана исследуемого периода, фактическими данными прошлых периодов, с достижениями ведущих предприятий, средними по отрасли и т.д.
5	Изучаются факторы и определяется их влияние на результаты деятельности предприятия.
6	Выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства.
7	Происходит оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разрабатываются мероприятия по их использованию.

Так же выделяют следующие типы анализа:

а) Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

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

в) Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, таким образом, тренд есть перспективный, прогнозный анализ.

г) Анализ финансовых коэффициентов – расчет относительных данных отчетности, выявление взаимосвязей показателей.

д) Сравнительный анализ проводится при сравнении отдельных внутрихозяйственных показателей отчетности фирмы с показателями дочерних фирм, подразделений, а также при сопоставлении показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными, с соответствующими показателями прошлых периодов.

е) Факторный анализ позволяет оценить влияние отдельных факторов на результирующий показатель как прямым методом дробления результирующего показателя на составные части, так и обратным методом, когда отдельные элементы соединяют в общий результирующий показатель [11]

Не менее важное значение в организации анализа имеет методическое его обеспечение. От того, какие методики анализа используются на предприятии, зависит его результативность. Особое значение имеет разработка собственных или адаптация готовых компьютерных программ, позволяющих оперативно и комплексно исследовать результаты хозяйственной деятельности с использованием экономико-математических методов.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Под методами финансового анализа понимаются

способы подхода к изучению изменения финансовых показателей и взаимосвязей между ними.

Известно, что оценку финансового состояния предприятий осуществляют по ряду методик, разработанных министерствами, ЦБ РФ и коммерческими банками.

Все методы экономического анализа можно разделить на две большие группы – качественные и количественные. Качественные методы позволяют на основе анализа сделать качественные выводы о финансовом состоянии предприятия, уровне его ликвидности и платежеспособности, инвестиционном потенциале, кредитоспособности организации.

Количественные методы нацелены на то, что в процессе анализа оценить степень влияния факторов на результативный показатель, рассчитать уравнения регрессии для их использования в планировании и прогнозном анализе, найти оптимальное решение по использованию производственных ресурсов.

Количественные методы подразделяются на:

- статистические;
- бухгалтерские (метод двойной записи, балансовый метод);
- экономико-математические.

Способы и приемы количественного анализа включают такие традиционные методы, как:

- использование абсолютных, относительных и средних величин;
- сравнение;
- группировка;
- индексный метод;
- метод цепных подстановок;
- интегральный метод.

К статистическим методам экономического анализа относятся:

- статистическое наблюдение – запись информации по определенным принципам и с определенными целями;

- расчеты средних величин;
- ряды динамики – абсолютный прирост, относительный прирост, темпы роста, темпы прироста;
- сводка и группировка экономических показателей по определенным признакам;
- сравнение показателей;
- расчет индексов;
- детализация показателей [11].

При помощи бухгалтерских методов, а именно балансового метода можно проводить факторный анализ некоторых моделей и определять количественное влияние отдельных факторов на изменение анализируемого показателя. Особенно широко распространено использование данного метода при анализе правильности размещения и использования хозяйственных средств и источников их формирования.

Экономико-математические методы анализа применяются при решении конкретных аналитических задач и включают:

- методы элементарной математики;
- классические методы математического анализа: дифференцирование, интегрирование, вариационное исчисление;
- методы математической статистики, прежде всего корреляционно-регрессивный анализ, который наиболее распространен в практике;
- эконометрические методы;
- методы математического программирования: оптимизация, линейное, квадратичное и нелинейное программирование;
- методы исследования операций: управление запасами, методы технического износа и замены оборудования.

В аналитической работе используются также методы моделирования:

- методы преобразования модели позволяют перейти от модели кратного типа, например, к аддитивной модели;
- методы расширения факторной модели используются при анализе рентабельности;
- методы сокращения факторной модели [14].

Метод использования абсолютных, относительных и средних величин применяется при анализе довольно часто. Анализ тех или иных показателей, экономических явлений, ситуаций, как правило, начинается с рассмотрения абсолютных величин в натуральных или стоимостных измерителях. Эти показатели являются основными в финансовом учете. В анализе они используются для исчисления средних и относительных величин, которые незаменимы при анализе динамики явлений. С помощью относительных показателей строят временные ряды, которые характеризуют изменение того или иного показателя во времени (по отношению к базисному показателю, принятому за 100%). Аналитичность относительных показателей очевидна при изучении структуры экономического явления (доля в рассматриваемом показателе), при анализе интенсивности использования производственных ресурсов (например, производительность труда, фондоотдача, фондовооруженность и т.д.).

Особенность относительных показателей, которые часто выступают в виде коэффициентов, заключается в том, что их надо интерпретировать, давать им экономическое объяснение. И относительные, и абсолютные количественные показатели сами по себе зачастую недостаточно информативны и требуют дополнительно использования метода сравнения.

Средние величины позволяют обобщить совокупность типичных показателей, сравнить изучаемый признак по разным совокупностям.

Обязательным условием применения метода сравнения выступает сопоставимость показателей по содержанию и структуре (по кругу оцениваемых показателей, по ценам, по структуре выпуска продукции и ее реализации) с целью выявления черт сходства либо различий между ними.

В анализе применяются следующие типы сравнений:

а) Сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых периодов – сопоставление хозяйственных показателей текущего периода с аналогичными показателями предшествующего периода.

б) Сопоставление фактического уровня показателей с плановыми. Отклонение фактических данных от плановых является объектом дальнейшего анализа.

в) Сравнение с утвержденными нормами расхода ресурсов очень широко используется в практике.

г) Межхозяйственный сравнительный анализ, в процессе которого показатели анализируемого предприятия сопоставляются с показателями ведущих предприятий.

д) Сравнение со средними данными по отрасли.

При использовании этого метода необходимо обеспечить сопоставимость данных по ценам (пересчет в цены базисного периода с помощью индексов), по социальным, природным и иным факторам.

Группировка предполагает определенную классификацию явлений и процессов, причин и факторов, их обуславливающих. Далее с помощью экономического анализа устанавливается причинная связь, взаимосвязь показателей, выявляются факторы и проводится факторный анализ, при котором один из показателей, полученных в результате группировки, рассматривается как фактор, влияющий на другой фактор, а второй – как результат влияния первого. Важнейший вопрос при проведении такого рода исследования – выбор интервала группировки. Существует два основных подхода (метода) к его решению.

Первый подход предполагает деление совокупности данных на группы с равными интервалами значений.

Согласно второму подходу интервалы группировки можно выбрать и неравными (возрастающими или убывающими).

Для оценки количественной роли отдельных факторов одним из основных методов является индексный метод, который представляет собой отношение фактического показателя к базовому и такой индекс называется простым. Как правило, в числителе и знаменателе рассчитывается сумма произведений факторов в базовом и отчетном вариантах и индекс называется аналитическим.

С помощью индексов в анализе финансово-хозяйственной деятельности решаются следующие основные задачи:

- оценка изменения уровня явления (или относительного изменения показателя);
- выявление роли отдельных факторов в изменении результативного признака;
- оценка влияния изменения структуры совокупности на динамику.

Метод цепных подстановок также широко распространен в проведении экономического анализа предприятия. Сущность данного метода заключается в том, что в исходную базовую формулу для определения результирующего показателя подставляется отчетное значение первого исследуемого фактора. Сравнение полученного результата с базовым значением результирующего показателя и позволяет оценить влияние первого фактора. Далее в полученную при расчете формулу подставляется отчетное значение следующего исследуемого фактора; сравнивая полученный результат с предыдущим, определяется влияние второго фактора. Процедура повторяется до тех пор, пока в исходную базовую формулу не будет подставлено фактическое значение последнего из факторов, введенных в модель. При использовании метода цепных подстановок результаты во многом зависят от последовательности подстановки факторов.

При использовании интегрального метода расчеты проводятся на основе базовых значений показателей, а ошибка вычислений (неразложимый остаток) распределяется между факторами поровну [14].

1.3 Нормативно-правовое регулирование процесса управления финансовой устойчивостью коммерческой организации в РФ

Важное значение имеет анализ факторов, оказывающих положительное или отрицательное воздействие на экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Классификация факторов, влияющих на деловой цикл финансово-хозяйственной деятельности предприятия, представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Классификация факторов, влияющих на экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Общеэкономические факторы	Отраслевые факторы	Внутренние факторы предприятия
Колебания делового цикла.	Деловой цикл, характерный для отрасли.	Ожидаемые прибыли и дивиденды.
Стабильность политики правительства.	Перспективы развития отрасли.	Качество управления.
Уровень инфляции.	Структура отрасли, уровень конкуренции.	Структура капитала.
Устойчивость национальной валюты.	Уровень издержек.	Номенклатура продукции.
Общеэкономические факторы.	Отраслевые факторы.	Внутренние факторы предприятия.
Налоговая политика.	Трудовые отношения.	Диверсификация поставщиков и потребителей продукции.
Социально-экономическая ситуация в стране.	Длительность, производственного цикла.	Территориальные особенности размещения.
Уровень государственного регулирования.	Организация бухгалтерского учета.	Организационная структура.

Внутренние условия деятельности предприятия можно разделить на три группы:

а) Материально-ресурсное обеспечение производства, определяющее ресурсы и возможности предприятия. Основными в этой группе являются производственные факторы (здания, сооружения, машины, механизмы, оборудование, земля, сырье и материалы, топливо, энергия, рабочая сила, информация).

б) Обеспечение экономического и технического развития предприятия (инновации, инвестиции, организация труда и производства, повышение квалификации работников).

в) Обеспечение высокого уровня рентабельности (высокоэффективная коммерческая и снабженческая деятельность, связанная с эффективностью рыночных связей) [14].

Управление факторами, влияющими на экономические результаты деятельности предприятия, направлено на обеспечение ритмичности производства, совершенствование его организации, улучшение снабжения необходимыми ресурсами; снижение издержек производства или их поддержание на конкурентном уровне; получение прибыли в размере, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

Внешние условия деятельности предприятия отражают экономическую ситуацию в стране и за рубежом, в отдельных регионах, на отраслевых рынках. Важнейшими из внешних условий хозяйствования предприятий являются размер налоговых ставок, уровень процента за кредиты, степень монополизации отрасли, уровень развития рыночных отношений и рыночных структур, состояние рынка труда, инвестиционная активность предприятия.

Финансовая устойчивость – это характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции [11].

Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50 % финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным.

Основные факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, отражены на рисунке 2.

К внутренним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность организации;
- структура выпускаемой продукции, её доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К внешним факторам относят:

- влияние экономических условий хозяйствования;
- преобладающую в обществе технику и технологию;
- платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей;
- налоговую кредитную политику правительства;
- законодательные акты по контролю за деятельностью организации;
- внешнеэкономические связи;
- систему ценностей в обществе и др. [11]

Влиять на эти факторы хозяйствующий субъект не в состоянии, он лишь может адаптироваться к их влиянию.

Значения финансовых результатов отдельных хозяйствующих субъектов для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы:

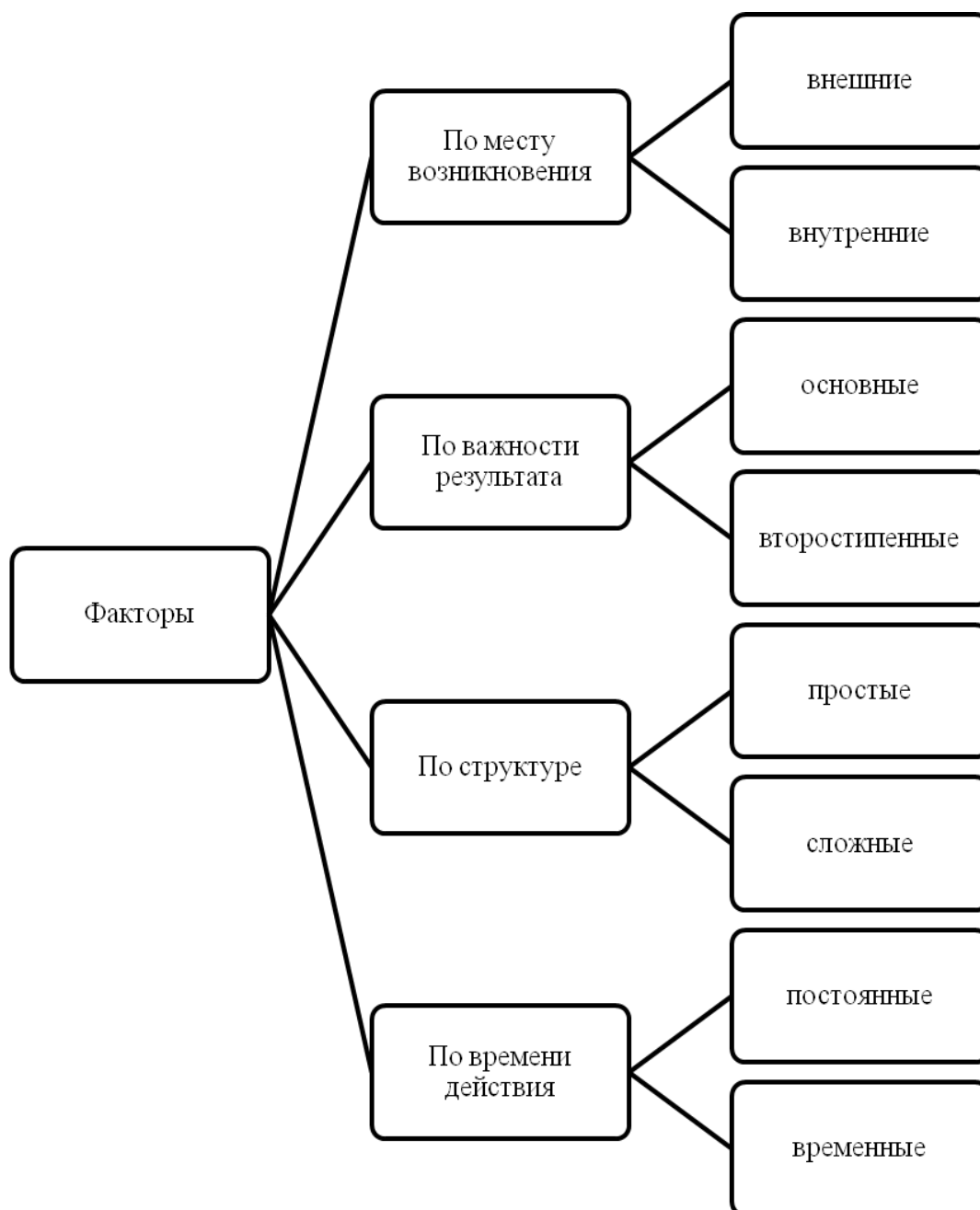


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

- для государства в лице налоговых и других органов аналогичного назначения – своевременная и полная уплата предприятием всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит исполнение доходной части бюджета. В противном случае вследствие сокращения расходной части бюджета государство и местные органы власти не смогут в полной мере реализовать свои функции и выполнять обязательства, что в конечном счете может привести к разным негативным последствиям на государственном и региональном уровнях;

- для внебюджетных фондов, образованных под эгидой государства – своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнение предприятиями своих обязательств (эти фонды образуются в основном за счет средств предприятий) влечет за собой нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т. д.;

- для работников предприятия и прочих заинтересованных лиц – своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Устойчивое финансовое положение является для работников предприятия гарантией своевременной выплаты заработной платы. Кроме того, увеличение доходов предприятия приводит к увеличению фондов потребления, а значит, и к улучшению материального благополучия работников данного предприятия. Также стабильное функционирование предприятия, его развитие обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, что очень важно в условиях роста безработицы;

- для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг – стабильное функционирование, выполнение договорных условий. Невыполнение предприятиями своих обязательств может явиться причиной не только производственного, но и финансового кризиса покупателей и заказчиков с известными последствиями;

- для поставщиков и подрядчиков – своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами. Если же предприятие из-за плохого финансового состояния не может расплатиться с поставщиками и подрядчиками, это может привести к банкротству последних;

- для обслуживающих коммерческих банков – своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение условий кредитного договора, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и банкротств;

- для собственников предприятия – доходность, величина прибыли, направляемая на выплату дивидендов. Для владельцев предприятия значение финансовой устойчивости проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем. Кроме того, прибыльность, устойчивость финансового положения предприятия влияют на курсовую стоимость его акций;

- для инвесторов – выгодность и степень риска вложений в предприятие. Чем устойчивее в финансовом отношении предприятие, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него [11].

Выше изложенное позволяет сделать вывод, что финансовая устойчивость, рассчитанная на основе анализа финансовых показателей предприятия, играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития, как отдельных предприятий, так и общества в целом.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УСПЕХ»

2.1 Характеристика предприятия

ООО «Успех» является коммерческой организацией, юридическим лицом, имеющим самостоятельный баланс, печати, штампы, бланки со своим наименованием, товарный знак, расчетный и иные счета в банках. В своей деятельности предприятие руководствуется Уставом и действующим законодательством России.

Юридический адрес: 456318, Челябинская область, г. Миасс, ул. Ильмен-Тау, 3б, тел +7 3513 54-66-66.

Общество обеспечено необходимыми производственными и административными площадями, системами энергетического и инженерного обеспечения. На предприятии работают высококвалифицированные специалисты вооруженные современными программными комплексами и технологиями. В основных производственных процессах участвует оборудование с ЧПУ. Использование в процессе проектирования программных комплексов 3D совместимых с технологическими аппаратными комплексами сводит к нулю время на освоение разработанных изделий.

Анализируемое предприятие ООО «Успех» изготавливает свою продукцию в зависимости от спроса покупателей и заказов, которые осуществляют торговые предприятия-партнеры различной формы собственности. Широкий ассортимент обивочных тканей, используемых в производстве мебели, дает возможность создать неповторимую модель, идеально подходящую к конкретному интерьеру (готовая продукция рисунок 4).



Рисунок 3 – Готовая продукция ООО «Успех»

Коллекция мебели торговой марки «Успех» сочетает в себе высокое качество исполнения моделей и современные тенденции мебельной моды. Несомненное достоинство новой торговой марки – индивидуальность каждой модели, при изготовлении которой используются технологии массового производства и современное оборудование.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Успех»

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка). Известно, что без получения

прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников. Поэтому задача улучшения финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения [11].

В процессе анализа решаются следующие задачи:

- изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
- исследование динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия;
- выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
- выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности предприятия.

К основным показателям финансовых результатов деятельности предприятия относят: прибыль от реализации продукции, балансовую прибыль, чистую прибыль. Финансовые результаты деятельности предприятия зависят от таких показателей как себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы, прочие операционные доходы и расходы [9].

Прибыль от продаж – разность между выручкой продаж и полной себестоимостью.

Балансовая прибыль – определяет общий финансовый результат от всех видов деятельности.

Чистая прибыль – та ее часть, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты процентов, налогов и прочих обязательных отчислений.

Выручка – доход в виде денежного потока, классифицируемого в зависимости от направлений деятельности организаций.

Состав, структура и динамика балансовой прибыли представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение, тыс. руб.	
				2016-2017	2017-2018
1. Балансовая прибыль (убыток)	32	4 397	2 835	4 365	-1 562
2. Прибыль от продаж (убыток)	137	4 583	3 221	4 446	-1 362
3. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4. Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	-175	0	-175
5. Разница между прочими доходами и расходами	-105	-186	-211	-81	-25

За 2016, 2017 и 2018 года предприятие имеет прибыль по балансу соответственно 32 тыс. руб., 4 397тыс.руб. и 2 835тыс.руб. Прибыль в 2017 г. относительно 2016 г. увеличилась на 4365тыс.руб. В 2018 г. относительно 2017 года снизилась на 1 562тыс.руб.

Прибыль от продаж является основным фактором формирования балансовой и чистой прибыли.

$$P^P = Q^P - S - K - Y \quad (2)$$

где Q^P – выручка от продаж;

S – производственная себестоимость продукции;

K – коммерческие расходы;

Y – управленческие расходы.

Таблица 5 - Формирование прибыли от реализации

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение, тыс. руб.	
				2016-2017	2017-2018
1. Выручка	40361	59453	61668	19092	2215
2. Себестоимость	40224	54870	58447	14646	3577
3. Полная себестоимость	40224	54870	58447	14646	3577
4. Прибыль от продаж	137	4583	3221	4446	-1362

В начале факторного анализа рассчитывается влияние изменения объема продаж, а затем изменений в структуре, ассортименте объема продаж и удельных затрат. Факторный анализ прибыли от реализации показан в таблице 6.

Таблица 6 - Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Изменение, тыс. руб.	
	2016-2017	2017-2018
1. Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	4 446	-1 362
2. Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,47	1,04
3. Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	49,88	298,77
4. Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,36	1,07
5. Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	14,92	-128,02
Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	4 381,19	-1 532,75
6. Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	4 446	-1 362

За 2017 год относительно 2016 года предприятие имеет прибыль от реализации продукции 4446 тыс. руб. и в 2018 года относительно 2017 года убыток в размере 1362 тыс.руб. Изменение объема в 2017 году относительно 2016 года увеличило прибыль на 49,88 тыс.руб., а в 2018 году относительно 2017 года на 298,77 тыс.руб. Изменение структуры в 2017 году относительно 2016 года увеличило прибыль в размере 14,92 тыс.руб, в 2018 году относительно 2017 года снизило на 128,02 тыс.руб. Изменение удельных затрат увеличило прибыль в 2017 году относительно 2016 года на 4381,19 тыс.руб, а в 2018 году относительно 2017 года снизило на 1 362 тыс.руб.

Бухгалтерский баланс – один из основных документов финансовой отчетности предприятия. В нем отражается стоимостный состав имущества и

источников его финансирования на первое число отчетного периода и первое число следующего за ним периода.

Данные баланса позволяют оценить:

1. Структуру активов (имущества) предприятия, то есть соотношение внеоборотных и оборотных активов в составе имущества.
2. Состав оборотных активов – это важно в отношении запасов и дебиторской задолженности.
3. Структуру пассивов, то есть источников финансирования имущества, различающихся по единственному признаку: собственные или заемные (долгосрочные и краткосрочные).
4. Соответствие структуры имущества и структуры источников финансирования предприятия.
5. Оценить платежеспособность предприятия на каждую отчетную дату.
6. Действующие на предприятии условия расчетов с дебиторами и кредиторами и их финансовые последствия.

Анализ финансового состояния организации непосредственно по балансу – процесс довольно трудоемкий и неэффективный, так как большое число расчетных показателей не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии. Проще и удобнее исследовать структуру и динамику финансового состояния при помощи сравнительного аналитического баланса, в который включаются основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса.

Сравнительный аналитический баланс сводит воедино и систематизирует те расчеты, которые осуществляет аналитик при ознакомлении с балансом. Схемой аналитического баланса охвачено много важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния предпринимательской организации, что позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей деятельности фирмы.

Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры: динамики и структурной динамики [11].

Все показатели сравнительного баланса можно разбить на 3 группы: показатели структуры баланса, показатели динамики баланса, показатели структурной динамики баланса. Для анализа общей картины изменения финансового состояния фирмы в первую очередь важны показатели структурной динамики баланса. Сопоставляя в процессе анализа структуру изменений в активе и пассиве, можно получить выводы о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы это новые средства вложены.

Непосредственно из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик ее финансового состояния. К ним относятся:

- общая стоимость имущества;
- стоимость внеоборотных активов;
- стоимость оборотных активов; стоимость материальных оборотных средств (строка 210 раздела II баланса);
- величина дебиторской задолженности в широком смысле (включая авансы, выданные поставщикам и подрядчикам);
- сумма свободных денежных средств в широком смысле (включая ценные бумаги и краткосрочные финансовые вложения);
- величина собственных средств предприятия;
- величина заемных средств;
- величина долгосрочных кредитов и займов, предназначенных, как правило, для формирования основных средств и других внеоборотных активов, равная итогу раздела IV баланса;
- величина краткосрочных кредитов и займов, предназначенных как правило, для формирования оборотных средств активов, – строка 610 раздела V пассива баланса.

Горизонтальный или динамический анализ этих показателей позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста, что важно для характеристики финансового состояния предприятия, однако не меньшее значение имеет и вертикальный (структурный) анализ актива и пассива баланса.

Анализ состава, структуры и динамики активов представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ состава, структуры и динамики активов

АКТИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура активов, %		
		На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	0	0	0	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	42	42	0	0,42	0,22
Итого по разделу I.	1100	0	42	42	0	0,42	0,22
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	1210	5867	5364	9112	83,27	53,92	48,57
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	0	108	0	0,00	1,09	0,00
Дебиторская задолженность	1230	1127	4274	9290	15,99	42,96	49,52
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0,00	0,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	52	68	317	0,74	0,68	1,69
Прочие оборотные активы	1260	0	92	0	0	0,92	0,00
Итого по разделу II	1200	7046	9906	18719	100,00	99,58	99,78
БАЛАНС	1600	7046	9948	18761	100,00	100,00	100,00

Стоимость активов увеличилась в 2018 году за счет увеличения стоимости запасов на 48,57% и дебиторской задолженности на 49,52%.

Таблица 8 - Анализ состава, структуры и динамики пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура пассивов, %		
		На 31.12.1 6 г.	На 31.12.1 7 г.	На 31.12.1 8 г.	На 31.12.1 6 г.	На 31.12.1 7 г.	На 31.12.1 8 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	20	0,28	0,20	0,11
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320	0	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	26	3770	4022	0,37	37,90	21,44
Итого по разделу III	1300	46	3790	4042	0,65	38,10	21,54
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Займы и кредиты	1410	0	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0	0	0
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1510	0	4485	5000	0	45,08	26,65
кредиторская задолженность	1520	7000	835	9719	99,35	8,39	51,80
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	838	0	0	8,42	0

Окончание таблицы 8

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура пассивов, %		
		На 31.12.1 6 г.	На 31.12.1 7 г.	На 31.12.1 8 г.	На 31.12.1 6 г.	На 31.12.1 7 г.	На 31.12.1 8 г.
Итого по разделу V	1500	7000	6158	14719	99,35	61,90	78,46
БАЛАНС	1700	7046	9948	18761	100,00	100,00	100,00

Анализ состава, структуры и динамики пассивов показал, что пассивы увеличились в основном за счет увеличения кредиторской задолженности на 51,80%.

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Таблица 9 - Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Описание показателя и его нормативное значение
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Общепринятое нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7); однако на практике в значительной мере зависит от отрасли.
Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственного капитала к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,7 и более.
Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств.
Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.

Окончание таблицы 9

Показатель	Описание показателя и его нормативное значение
Коэффициент мобильности оборотных средств	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к величине материально-производственных запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость организации, является доля заёмных средств. Обычно считается, что, если заёмные средства составляют более половины средств компании, то это не очень хороший признак для финансовой устойчивости, для различных отраслей нормальная доля заёмных средств может колебаться: для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше.

Кроме приведенных выше коэффициентов, финансовую устойчивость предприятия отражает ликвидность его активов в сравнении с обязательствами по срокам погашения: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент быстрой ликвидности.

Для характеристики источников формирования запасов используется несколько показателей:

- Наличие собственных оборотных средств (E^c) – разница величины реального собственного капитала, суммы внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности.
- Наличие долгосрочных источников формирования запасов (E^T) – увеличение предыдущего показателя на сумму долгосрочных обязательств.
- Общая величина основных источников формирования запасов (E^{Σ}) – сумма предыдущего показателя и краткосрочных кредитов и займов.

Трем показателям формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов:

Излишек или недостаток собственных оборотных средств – разница величины собственных оборотных средств и величины запасов.

Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов – разница величины долгосрочных источников и величины запасов.

Излишек или недостаток общей величины основных источников - разница общей величины источников и величины запасов.

Расчет представлен в таблице 10 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Таблица 10 - Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
1.Реальный собственный капитал	46	3790	4042
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	46	3790	4042
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	46	3790	4042
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	4485	5000
7. Общая величина основных источников формирования запасов	46	8275	9042
8. Общая величина запасов	5867	5472	9112
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-5821	-1682	-5070
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (5п-8п)	-5821	-1682	-5070
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (7п-8п)	-5821	2803	-70
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$\pm E^C < 0$	$\pm E^C < 0$	$\pm E^C < 0$
	$\pm E^T < 0$	$\pm E^T < 0$	$\pm E^T < 0$
	$\pm E^Z < 0$	$\pm E^Z > 0$	$\pm E^Z < 0$

Предприятие находится в кризисном финансовом состоянии.

Таблица 11 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
1. Имущество предприятия	7046	9948	18761
2. Реальный собственный капитал	46	3790	4042
3. Заемные средства всего:	7000	6158	14719
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0	4485	5000
3.3 Кредиторская задолженность и прочие обязательства	7000	1673	9719
4. Нематериальные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0
5. Наличие собственных оборотных средств	46	3748	4000
6. Запасы с НДС	5867	5472	9112
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	1179	4434	9607
8. Коэффициент автономии	0,01	0,38	0,22
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	1,00	0,99	0,99
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,01	0,68	0,44
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	152,17	1,62	3,64
12. Коэффициент кредиторской задолженности	0,99	0,17	0,52
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,01	0,36	0,21

Коэффициенты финансовой устойчивости значительно ниже рекомендуемых значений (Таблица 9), кроме коэффициента маневренности. Ранее сделанный вывод кризисного финансового состояния предприятия подтверждается.

Ликвидность означает безусловную платежеспособность организации и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами.

В российской практике анализ платежеспособности проводится на основе анализа ликвидности баланса.

Анализ ликвидности баланса проводится в связи с условиями финансовых ограничений и необходимостью оценки платежеспособности (кредитоспособности) предприятия, которая выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости.

Анализ ликвидности показывает, есть ли у компании достаточно необходимых средств для покрытия краткосрочных кредитов. Этот вид анализа часто используют банки, присваивая ту или иную степень кредитного доверия компании-заемщику.

Наряду с абсолютными показателями ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают относительные коэффициенты:

- Абсолютной ликвидности – характеризует мгновенную платежеспособность предприятия, определяется отношением величины наиболее ликвидных активов к величине краткосрочных обязательств.

- Критической ликвидности – характеризует предприятие с учетом поступления от дебиторов, равен отношению суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к величине краткосрочных обязательств.

- Покрытия – отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия, равен отношению всех оборотных средств за вычетом краткосрочной дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств.

- Общей платежеспособности – характеризует общую платежеспособность предприятия, определяется отношением всех активов к обязательствам.

Расчет представлен в таблице 12 – Относительные показатели ликвидности.

Таблица 12 -Относительные показатели ликвидности

Показатели	Рекомендованное значение	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
1. Денежные средства		52	68	317
2. Краткосрочные финансовые вложения		0	0	0
3. Итого: (1п+2п)		52	68	317
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)		1127	4274	9290
5. Прочие оборотные активы		0	92	0
6. Итого: (3п+4п+5п)		1179	4434	9607
7. Запасы с НДС		5867	5472	9112
8. Итого: (6п+7п)		7046	9906	18719
9. Краткосрочные кредиты и займы		0	4485	5000
10. Кредиторская задолженность		7000	835	9719
11. Прочие краткосрочные пассивы (660)		0	838	0
12. Итого: Краткосрочных обязательств		7000	6158	14719
13. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	>0,2	0,007	0,011	0,022
14. Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	>1	0,17	0,72	0,65
15. Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	>2	1,01	1,61	1,27

Предприятие является недостаточно платежеспособным. Данный вывод можно сделать по коэффициенту критической ликвидности ($K_{кр}$), т.к. он понизился, т.е. составил 0,65. Рекомендованное значение является > 1.

Рентабельность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Показатели рентабельности измеряют прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования бизнеса. В зарубежной и отечественной литературе рассматривается широкий спектр показателей рентабельности, способ расчета которых различается в зависимости от поставленных аналитических и управленческих задач [12].

$$R_{об} = \frac{\Pi_{рп}}{B_{рп}} \quad (3)$$

где $\Pi_{рп}$ – прибыль от реализации продукции;

$V_{\text{рп}}$ – полученная выручка.

Рентабельность всего капитала характеризует эффективность использования всех активов.

$$R_{\text{KL}} = \frac{BП}{KL} \quad (4)$$

где БП – балансовая прибыль;

KL - среднегодовая стоимость всего совокупного капитала.

Рентабельность основных средств характеризует эффективность использования основных средств.

$$R_{\text{OC}} = \frac{П_{\text{рп}}}{F_{\text{OC}}} \quad (5)$$

где F_{OC} – среднегодовая стоимость основных средств;

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственных средств.

$$R_{\text{соб}} = \frac{П_{\text{ч}}}{F_{\text{сс}}} \quad (6)$$

где $П_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

$F_{\text{сс}}$ – среднегодовая стоимость собственных средств.

Рентабельность инвестиционного капитала:

$$R_{\text{инв}} = \frac{П_{\text{ч}}}{F_{\text{ик}}} \quad (7)$$

где $F_{\text{ик}}$ – среднегодовая стоимость инвестиционного капитала.

Расчет основных показателей рентабельности представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Показатели рентабельности

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Прибыль от продаж	137	4 583	3 221
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	32	4 397	2 835
3. Чистая прибыль тыс. руб.	25,6	3 517,6	2 268,0
4. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	7 046	8 497	14 354,5
5. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	46	1 918	3 916
6. Рентабельность продаж, %	0,3	7,7	5,2
7. Рентабельность всего капитала, %	0,5	51,7	19,7

Окончание таблицы 13

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
8. Рентабельность собственного капитала, %	55,7	183,4	57,9

Показатели рентабельности в 2018 году имеют тенденцию к понижению, что говорит о снижении эффективности деловой активности.

Диагностика имеет цель определить и выделить наиболее существенные проблемные (узкие места) в производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации, установить причины их возникновения.

В условиях рыночных отношений повышается роль и значение диагностики финансового состояния предприятия, несущего полную экономическую ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, банком и кредиторами.

Чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую заемные [11].

Показатели деловой активности (коэффициенты оборачиваемости) характеризуют интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность.

В процессе анализа рассчитываются и анализируются показатели оборачиваемости всех активов, всех оборотных активов и их отдельных элементов.

Расчет показателей представлен в таблице 14 – Показатели деловой активности.

Таблица 14 – Показатели деловой активности

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	40 361	59 453	61 668
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	7 046	8 497	14 354
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	0	0	0
4. Среднегодовая стоимость оборотного активов, тыс. руб.	7 046	8 476	14 312
5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	5 867	5 615	7 238
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	1 127	2 700,5	6 782
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	7 000	3 917,5	5 277
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	46	1 918	3 916
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	5,7	7	4,3
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	5,7	7	4,3
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	6,9	10,6	8,5
12. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	35,8	22	9,1
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	10,2	16,6	40,1
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,8	15,2	11,7
15. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	63,3	24,1	31,2

Деловая активность предприятия также снижается. В 2018 году снижается коэффициент оборачиваемости и увеличивается срок оборота основных показателей оборотных активов.

ООО «Успех» находится в кризисном состоянии, необходима разработка мероприятий по улучшению финансового состояния.

Сведем показатели устойчивости экономической безопасности в таблице 15.

Таблица - Показатели устойчивости экономической безопасности

Показатели	2018 г.	2017 г.	Изменение
Прибыль чистая	3 517,60	2 268,00	-1 249,60
Амортизационные отчисления	900,00	870,00	-30,00
Чистый денежный поток, тыс. руб.	4417,60	3138,00	-1 279,60
Разница сумм чистой прибыли, направленной на формирование резервов	457,29	294,84	-162,45
Разница сумм нераспределенной прибыли	3744,00	252,00	-3 492,00
Величина собственного капитала	3790	4042	252,00
Коэффициент устойчивости экономической безопасности	1,11	0,14	-0,97

Нарушение финансовой устойчивости и платежеспособности оказывают влияние на состояние экономической безопасности. Происходит снижение величины собственного капитала, предприятие не формирует резервов для покрытия обязательств, в результате коэффициент устойчивости экономической безопасности снижается с 1,2 в 2017 г. до 0,14 в 2018 г.

Таким образом, необходимо разработать мероприятия, которые будут способствовать улучшению финансовой устойчивости ООО «Успех».

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УСПЕХ»

3.1. Управление дебиторской задолженностью

Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента.

Согласно статистике, 20-25% всех активов типичного промышленного предприятия составляет дебиторская задолженность, тогда как кредиторская задолженность - 10-15% пассивов.

Иными словами, дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов компаний в современной экономике. Принимая во внимание эти факты, следует признать, что управление дебиторской задолженностью - важная часть краткосрочной финансовой политики фирмы. Задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов (т.е. таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления деятельности:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции (кредитной политики);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);

- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);

- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

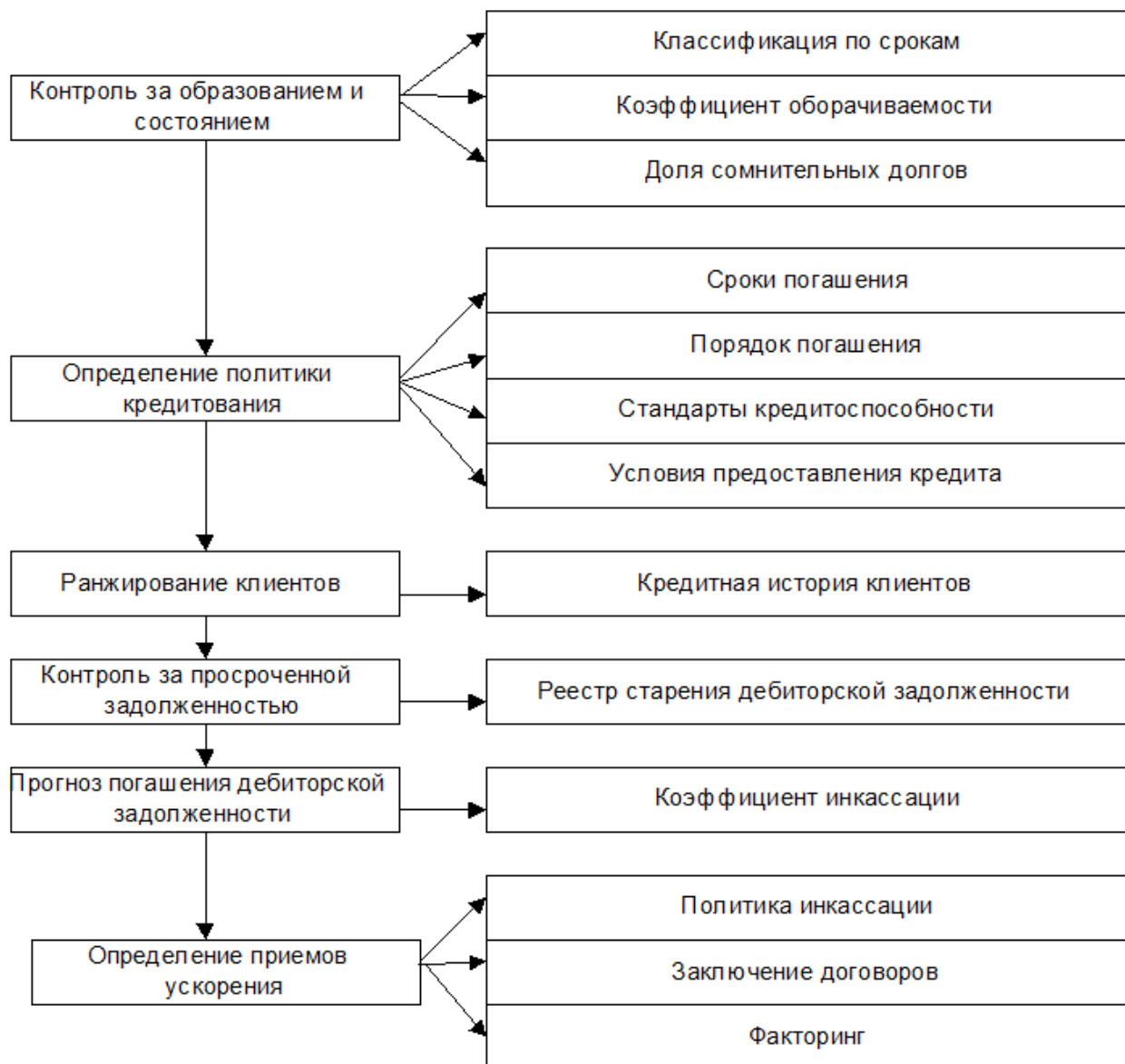


Рисунок 5 - Управление дебиторской задолженностью

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

- общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности;

- условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности;

- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;

- платежная дисциплина покупателей.

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара.

Для того чтобы решить эти вопросы и разработать кредитную политику, адекватную выбранной стратегии развития компании, необходимо:

- проанализировать существующую дебиторскую задолженность по срокам возникновения, с позиции платежной дисциплины, по оборачиваемости;
- определить возможный объем денежных средств, направляемый на финансирование дебиторской задолженности и изменение прибыли компании при различных условиях кредитования;
- сформировать стандарты определения кредитного рейтинга клиентов;
- выработать критерии предоставления кредитов;

- обеспечить использование современных кредитных инструментов;
- обеспечить контроль исполнения кредитной политики и внедрение в систему мотивации менеджеров составляющих, связанных с оплатой реализованных товаров.

В настоящее время предприятие использует агрессивный или мягкий тип кредитной политики с максимальным расширением системы отсрочки платежа, что создает значительный рост оборотных средств, падение платежеспособности и ликвидности, снижение эффективности активов, снижение оборачиваемости.

Для предприятия предоставление беспроцентного товарного кредита покупателям оправдано только тогда, когда выгода от продаж с отсрочкой платежа будет хотя бы не меньше затрат на такой кредит. Контроль и управление дебиторской задолженностью могут избавить компанию от указанных проблем и повысить экономическую выживаемость в условиях бизнеса.

В кредитной политике должны быть определены размер и порядок определения общего лимита дебиторской задолженности предприятия. Самый простой способ – изучить бухгалтерскую отчетность и юридические документы контрагента для оценки его финансового состояния, а также динамики развития и степени надежности в качестве покупателя.

Оценка выбранных критериев производится по 100-балльной шкале экспертным методом. Для этой цели заранее необходимо разработать четкую процедуру со стандартами выставления оценок. Более того, необходимо определить минимальный порог результата. Если оценка рейтинга будет ниже этого минимума, то данный контрагент признается ненадежным.

ООО «Успех» работает с контрагентами:

- г. Самара – ООО «Прайм 31»;
- г. Курган ИП Арнаутов;
- г. Нягань ИП Сафронов;
- г. Нижневартовск ИП Шихов;
- г. Ирбит ИП Бирюков;

- г. Челябинск ИП Бойченко;
- г. Екатеринбург ООО Технопромкомплект;
- г. Шадринск ИП Осецкая.

Проанализируем рейтинги контрагентов по критериям, имеющим важное значение для предприятия. Отношение к группам характеризуется работой с мебельной фабрикой.

Разделим контрагентов ООО «АнКом» на 3 группы по рейтингу.

К первой группе относятся:

- г. Самара – ООО «Прайм 31»;
- г. Курган ИП Арнаутов;

Ко второй группе относятся:

- г. Нягань ИП Сафронов;
- г. Нижневартовск ИП Шихов;

К третьей группе относятся:

- г. Ирбит ИП Бирюков;
- г. Владивосток ИП Бойченко;
- г. Екатеринбург ООО Технопромкомплект;
- г. Шадринск ИП Осецкая.

Рейтинг составляется по критериям и рассчитывается по балльной шкале.

Таблица 15 – Расчет рейтинга контрагентов

Критерий	1 группа	2 группа	3 группа
1. Время работы с покупателем	20	15	9
2. Стабильность оплаты	19	17	9
3. Финансовое состояние и платежеспособность покупателя	22	20	11
4. Доля просроченной ДЗ свыше одного квартала	24	25	12
ИТОГО:	85	77	41

Минимальный порог кредитного рейтинга и надежности контрагента на уровне 50 баллов, это значит, что представленный покупатель имеет положительную рекомендацию для работы с данным предприятием.

Для большего удобства можно распределить контрагентов по группам в зависимости от результатов оценки:

Группа I: 75 баллов и более – покупателям кредит предоставляется на общих условиях, возможны максимальные отсрочки и другие индивидуальные условия в случае особой значимости конкретного покупателя или предполагаемой выгоды в дальнейшем.

Группа II: от 50 до 75 баллов – может быть предоставлен ограниченный по сумме или отсрочке платежа кредит с последующим жестким контролем срока оплаты;

Группа III: менее 50 баллов – кредит покупателям не предоставляется.

Необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между специалистами коммерческой службы. Нередко за продажи и взыскание задолженности отвечают разные специалисты, имеющие противоречивые задачи. К примеру, менеджер по продажам мотивирован продать как можно больше, а менеджер по работе с дебиторами – получить денежные средства и минимизировать уровень задолженности. Это приводит к недовольству со стороны клиентов и конфликту подразделений.

Если же платеж не поступает за два-три дня до истечения срока оплаты, то дебитор передается в ведение ассистента коммерческого директора по дебиторской задолженности. В его обязанности входит составление предупредительных писем, телефонные переговоры и другая предупредительная работа. Все это позволяет избежать необходимости решать вопрос о взыскании дебиторской задолженности в арбитражном суде.

Необходимо не только распределить ответственность, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников и закрепить в регламенте управления дебиторской задолженностью.

Таблица 16 – Регламент управления задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Коммерческий директор
	Выставление счета	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм		
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок – звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
	Предарбитражное предупреждение	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
	Ежедневные звонки с напоминанием Переговоры с ответственными лицами	Менеджер по продажам
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью

Приемлемый срок коммерческого кредита чаще всего зависит от размера скидок, применяемых за раннюю оплату продукции. Рассчитать величину допустимой скидки можно с помощью следующей формулы:

$$\text{Скидка} = Д / (Д + 365 / (t - t_{\text{ск}})),$$

где t – срок предоставляемого кредита; $t_{ск}$ – срок действия скидки; D – процент альтернативного дохода (например, предоставление займа другому предприятию под эту ставку).

Размер возможной скидки, если срок ее действия – 5 дней. Срок кредитования и процент альтернативного дохода – 40 дней и 18 % соответственно.

$$\text{Скидка} = 0,18 / (0,18 + 365 / (40 - 5)) = 0,01, \text{ или } 2 \%$$

При данных условиях кредитования оптимальной будет скидка в размере 2%.

При условии, что группа покупателей, кредитный рейтинг которых составляет менее 50 баллов, заинтересуются предложением получить скидку при досрочной оплате, рассчитаем возможное снижение дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность ИП Бирюхов; ИП Бойченко; ООО Технопромкомплект; ИП Осецкая 4645,10 тыс. руб. При предоставлении скидки предприятие теряет денежные средства по сравнению со 100%-ной оплатой, вместе с тем каждый день отсрочки платежа предприятие испытывает дополнительные финансовые потребности (таблица 17).

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятию выгодно предоставить скидку, чем предоставить рассрочку платежа, при этом не нести высокий риск получения просроченной задолженности.

Таблица 17 – Снижение дебиторской задолженности в результате предоставления скидки

Наименование	ДЗ, тыс. руб.	ДЗ со скидкой 2%, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Доп. финансовые потребности, тыс. руб.	Сравнение потери от скидки и доп. финансовых потребностей, тыс. руб.
ИП Бирюхов	1110,3	1088,1	22,2	121,7	22,2 < 121,7
ИП Бойченко	1264,5	1239,2	25,3	138,6	25,3 < 138,6
ООО Технопромкомплект	1161	1137,8	23,2	127,2	23,2 < 127,2

Окончание таблицы 17

ИП Осецкая	1109,3	1087,1	22,2	121,6	22,2<121,6
Итого:	4645,1	4552,2	92,9	509	92,9<509

Снижение дебиторской задолженности составит 4552,2 тыс. руб., полученные средства необходимо направить на погашение кредиторской задолженности.

3.2 Управление запасами

ABC анализ ассортимента – это один из ключевых анализов, который распределяет ассортимент любого предприятия, занимающегося торговлей, ранжируя его по степени важности для продаж. В основе ABC анализа ассортимента лежит принцип Парето, при котором 20% ассортимента приносят 80% дохода организации, а оставшиеся 80% дают лишь пятую часть продаж.

Классический или стандартный вариант ABC анализа ассортимента компании разбивается следующим образом:

- А – лидирующие позиции – около 80% дохода;
- В – позиции относительно средней доходности – 15% дохода;
- С – наименее доходные позиции, дающие лишь 5% продаж.

Краткое определение ABC анализа ассортимента можно дать следующим образом – это ранжирование ключевых показателей по определенным параметрам. Зачастую, за основу берут именно ассортимент, однако ABC анализ можно проводить и по поставщикам, покупателям, затратам и т.д.

Естественно ABC анализ нужен для того чтобы разобраться и понять какой ассортимент пользуется наибольшим спросом у покупателей и какой товар всегда держать на складе. А также четкого определения, на какие товары требуется меньше всего внимания со стороны отдела снабжения.

Прежде чем начинать ABC анализ ассортимента нужно четко понимать цели и тот результат, который мы хотим получить в ходе данного анализа. Что мы хотим увидеть в конечном итоге? А уже, исходя из этого, осуществляется выбор тех данных, которые будут использоваться в ходе анализа.

Для начала нам потребуются данные продаж за месяц, квартал или год. Далее. Данные, на основе которых строится ABC анализ, ранжируются от максимума к минимуму, и считается доля каждой позиции в общей массе. Фиксируем доли позиций с учетом нарастающего итога. После чего определяются категории ABC анализа.

Управление запасами должно стремиться к тому, чтобы номенклатурные позиции по спросу и по запасам совпадали. Запасы, период оборачиваемости которых значительно превышает нормативный период оборачиваемости – кандидаты в неликвиды.

Неликвиды идентифицируются на основе возрастного анализа по периодам не реализации: до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 180 дней, от 180 до 360 дней, свыше 1 года.

Сделав ABC – анализ было выявлено 5 позиций товаров, которые являются условными неликвидами за последний год.

Было установлено, что часть этих запасов пользовалась спросом на предприятии в предыдущие периоды, но спрос на них резко снизился в 2018 году. Эти позиции товаров, согласно представленным ведомостям, пользуются спросом. В результате реализации продукции со скидкой, возможно, высвободить залежалые виды товаров.

При продаже неликвидных товаров из группы С на сторону предприятие получит дополнительную прибыль. Рассчитаем выручку от реализации неликвидов группы С на сторону, при этом предприятие экономит на хранении 20% с каждой товарной позиции (таблица 18), таким образом максимально возможная скидка составляет 20%.

Таблица 18 – Расчет экономии на хранении полученной в результате реализации неликвидов

Запасы	Средняя цена, тыс. руб.	Количество, шт.	Неликвиды, тыс. руб.	Реализация со скидкой 20%, тыс. руб.	Экономия на хранении 2%, тыс. руб.
1. Диван-кровать	16	124	1 994	1 595,2	39,9
2. Диван еврокнижка	5	337	1 685	1 348	33,7
3. Кресло качалка	3	129,7	389	311,2	7,8
4. Кресло-Пуф	3,4	85,0	289	231,2	5,8
5. Пуф 400*800	1,5	132,7	199	159,2	4
Итого:	28,9	808,3	4 556	3 644,8	91,2

Экономия на хранении составит 91,2 тыс. руб. Снижение запасов составит 3644,8 тыс. руб. Дополнительная выручка составит 3644,8 тыс. руб.

3.3 Интегрированная система управления финансовой устойчивостью предприятия в контексте ЕВМ

Задачи современного развития российских компаний, связанные с постоянным преодолением кризисных ситуаций, определяют особые требования к финансовой устойчивости предприятия как стратегическому фактору финансовой безопасности деятельности предприятия, роста ее деловой активности и инвестиционной привлекательности. В условиях глобализации экономического пространства в обществе проблема управления финансовой устойчивостью предприятия приобретает приоритетный характер. Решение этой проблемы настоятельно требует совершенствования системы управления финансовой устойчивостью предприятия, позволяющей обеспечить эффективное управление всем предприятием. В условиях усиления процессов глобализации в

рыночной среде, технологических и финансовых перемен возрастают масштабы корпоративного бизнеса, усложняется его организационная структура, увеличивается количество факторов внешней и внутренней среды бизнеса, влияющих на его эффективность и результативность. Однако принципиально новым, с нашей точки зрения, в развитии интеграционных процессов является зависимость финансовых результатов и устойчивости развития бизнеса от ожиданий контрагентов экономического пространства. Так как ключевой характеристикой бизнеса как экономической системы является стоимость, то эти ожидания в конечном итоге представляют собой ожидания по поводу изменения в будущем текущей стоимости бизнеса, отражающей результат прошлой деятельности бизнеса. Стоимость бизнеса в этом случае зависит главным образом от будущих выгод, которые будут получать собственник или инвестор данного предприятия. Следовательно, особую роль в формировании стоимости предприятия играют ожидания, связанные с будущим созданием стоимости. Однако этот факт не всегда корректно отражает рыночную капитализацию предприятия. Усиление влияния ожиданий или перспектив в развитии бизнеса на финансовые результаты, повышение чувствительности бизнеса к изменениям во внешней среде вследствие глобализации экономического пространства в комплексе обуславливают необходимость развития новой парадигмы управления финансами коммерческой организацией. Широкое распространение получило использование в современной финансовой теории инструментария классического стратегического менеджмента (сценарный подход, управление по отклонениям, выделение ключевых факторов, построение «дерева» целей и др.). Наиболее перспективным в настоящее время является развитие теории финансового менеджмента в контексте менеджмента на основе ожиданий (Expectations Based Management – EBM). EBM представляет собой связующее звено между заданными критериями эффективности деятельности, системой ее оценки и достигнутыми результатами. В настоящее время Т. Коуплендом, А. Долгоффом, Дж. Соросом убедительно доказано, что ожидания сильнее влияют на

совокупный доход акционеров и курсовую стоимость акций предприятия, чем любой другой показатель. Исходя из уже не вызывающих сомнения утверждений, что «реакция рынка на изменение в ожиданиях относительно динамики прибыли в долгосрочном аспекте в 8 - 10 раз сильнее, чем реакция на динамику прибыли в следующем году; ожидания относительно динамики прибыли в следующем году не слишком сильно влияют на рентабельность капитала по сравнению с ожиданием относительно динамики прибыли в долгосрочном аспекте; толки и слухи вокруг дел предприятия снижают потенциальный доход инвесторов», вытекает несколько выводов, имеющих важное концептуальное значение:

1. Эффективное управление финансовой устойчивостью предприятия возможно только в рамках системы менеджмента на основе ожиданий (ЕВМ), а обеспечение финансовой устойчивости целесообразно рассматривать в долгосрочном и краткосрочном аспектах.

2. Причинно-следственная связь между эффективностью производственного процесса (или, иными словами, деятельностью предприятия как трансформационного ядра хозяйствующего субъекта) и уровнем финансовой устойчивости предприятия (как его трансформационной оболочки) проявляется при оценке ожиданий финансово-хозяйственных результатов предприятия. Поэтому традиционная оценка эффективности деятельности предприятия должна быть дополнена оценкой сравнения с тем, насколько оправдались ожидания от его деятельности.

3. Выбирая стратегию финансового управления, целесообразно определять диапазон приемлемых значений доходности объектов финансирования, включая и инвестиционные вложения, в рамках доверительных интервалов, а не ограничиваться одним возможным значением.

4. В зависимости от финансовой стратегии меняется структура источников финансирования предприятия. В процессе своей деятельности предприятие постоянно производит денежные выплаты и нуждается в финансовых ресурсах. Активы высокой ликвидности собираются на счетах наличности и позволяют

поддерживать производственный процесс предприятия. Ликвидные активы и приравненные к ним средства тесно связаны с платежами, которые предприятию предстоит осуществить в ближайшем будущем и которые обладают высокой степенью востребованности. единственным показателем, который обобщает все сведения о движении денежных средств, позволяющие прогнозировать платежеспособность предприятия в будущем, является денежный поток. Поток денежных средств можно рассматривать как процесс превращения финансовых ресурсов предприятия в факторы производства предприятия, предварительно выполнив роль финансовых запасов в виде кассовой наличности, текущих сальдовых сумм и других наличных средств срочного предоставления. В целом поток денежных средств представляет собой разность между поступлением и расходованием денег за определенный период, показывая комбинированную информацию обо всех платежах, осуществляемых в целом по разным статьям баланса, и счетах прибылей и убытков, отражая начальное и конечное положение наличных средств предприятия. Колебания наличных средств будут определяться: – источниками в виде поступлений денежных средств в связи с увеличением кредитов; – расходованием денежных средств на увеличение оборотных или внеоборотных активов, а также погашением долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия. Состояние источников и использование потока денежных средств показывает, каким образом поток средств может изменяться из-за текущих операций основного вида деятельности предприятия, финансовых операций и реализации инвестиционных проектов. Принципиальной отличительной особенностью анализа денежного потока от реализации инвестиционного проекта с учетом структуры операций основной деятельности предприятия является то, что решения принимаются в рамках долгосрочного периода, который отличается высокой степенью неопределенности относительно развития бизнеса в будущем. В этом случае трудно получить достоверный прогноз степени риска, уровня инфляции, а иногда

и доходов в сопоставлении с требуемыми инвестициями. Однако именно эти показатели влияют на финансовую устойчивость предприятия.

5. Гудвилл предприятия оказывает непосредственное и косвенное влияние на финансовую устойчивость предприятия посредством формирования кредитной истории и доверия к репутации предприятия. Данный фактор в большей степени оказывает влияние на уровень ожидаемой финансовой устойчивости в долгосрочном периоде, поскольку, как показывают исследования авторов концепции ЕВМ, «информация о долгосрочной перспективе гораздо важнее, чем данные о прибыли в краткосрочном периоде, а слухи очень вредят динамике курса».

6. Система менеджмента, основанная на ожиданиях (ЕВМ), требует, чтобы ожидания, связанные с предприятием в целом и с ее отдельными подразделениями, оправдывались с избытком, при этом конкретные показатели в основе этих ожиданий разрабатываются в процессе управления по результатам.

7. Ключевые показатели эффективности финансовых служб обеспечивают связь между результатами финансового управления и заработной платой финансовых топ-менеджеров, что повышает их заинтересованность в достижении запланированных результатов. 8. Важное значение имеет определение комплекса рыночных ожиданий относительно темпов роста продаж, оборачиваемости капитала и финансового левериджа, доходности вложений, прибыли и его сравнение с фактически возможными для достижения результатами. Таким образом, для АО «Томскгазстрой» управление финансовой устойчивостью в контексте менеджмента, основанного на ожиданиях, должно исходить из следующих принципов: – гибкости. Динамика развития внешней и внутренней среды бизнеса обуславливает трансформацию факторов финансовой устойчивости предприятия и характеризующих их показателей. При этом внешние факторы являются неуправляемыми и влияют на формирование ожидания акторов на рынке, а также на внутренние факторы, изменяя их количественное выражение. В этой связи оптимальная модель управления

предприятия зависит от выбора ключевых внутренних факторов и количественных индикаторов, отражающих целевые установки. Система управления финансовой устойчивостью предприятия должна предусматривать элементы, отвечающие за управление изменениями внешних и внутренних факторов, анализирующих их влияние на полученные результаты; – варианты (полиэлементности). Эффективность управления финансовой устойчивостью предприятия является результатом взаимодействия ключевых факторов, отражающих основные направления деятельности предприятия, который позволяет обеспечить превышение ROI над ожидаемой нормой доходности предприятия; – сбалансированности результатов. Взаимосвязь факторов финансовой устойчивости определяет необходимость их балансирования и построение управления финансовой устойчивостью предприятия как единой системы, которая, в свою очередь, является подсистемой системы финансового управления предприятием на основе сбалансированной системы показателей; – динамичного многообразия структуры капитала. Процесс управления финансовой устойчивостью предприятия имеет непрерывный характер и должен быть направлен на достижение стратегических целей финансового управления предприятием посредством изменения комбинации капитала по источникам и объемам финансирования, которая динамична и со временем меняется под воздействием появления у экономических субъектов новых инвестиционных потребностей; – неопределенности. Неопределенность является функцией количества и качества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора. Усиление процессов глобализации экономики приводит к тесной взаимосвязи внешних факторов с внутренними факторами, формирующими финансовую устойчивость предприятия, причем наиболее сложными для анализа являются внешние факторы вследствие затруднительного или отсутствия их количественного выражения. Однако успешная реализация перечисленных принципов возможна только при условии, что ожидания инвесторов, собственников, клиентов, поставщиков, кредиторов предприятия, то

есть всех субъектов ее финансовых отношений, будут положительными. Управление финансовой устойчивостью предприятия на основе ожиданий можно представить в виде трех блоков – таблица 19, логически связанных между собой и формирующих интегрированную систему финансового менеджмента. ЕВМ отличается от других управленческих концепций тем, что считает превышение фактической эффективности над ожидаемой главным фактором создания стоимости для акционеров.

Таблица 19 - Интегрированная система управления финансовой устойчивостью предприятия в контексте ЕВМ

1-й блок		2-й блок		3-й блок
Каналы коммуникации, формирующие ожидания		Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия		Показатели эффективности управления финансовой устойчивостью предприятия
внешние	внутренние	внешние	внутренние	
Пользователи, непосредственно заинтересованные в деятельности предприятия: собственники (если они непосредственно не управляют предприятием); кредиторы; поставщики, покупатели; налоговые органы; служащие и другие пользователи внешней информации, защищающие интересы пользователей, непосредственно заинтересованных в деятельности предприятия; аудиторские службы; консалтинговые фирмы; законодательные органы; статистические органы; средства массовой информации, делающие экономические обзоры, и др.	Управленческий персонал (топ-менеджеры) предприятия	Общая стабильность, фаза экономического цикла, уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса, конкуренция на рынке, банкротство должников, неплатежи, темпы инфляции, изменение курса валют, налоговая, кредитно-финансовая, учетная и инвестиционная политика	Отрасль хозяйствующего субъекта, ассортимент выпускаемой продукции, товаров, услуг и их доля в платежеспособном спросе, состав, структура имущества, размер, состав, структура финансовых ресурсов (в том числе структура заимствований, стоимость ссудного процента), динамика и структура издержек в сравнении с доходами, собственный оборотный капитал и др.	ЕВМ (разница между фактической экономической прибылью и ожидаемой экономической прибылью). Дифференциал EVA. Уровень финансовой автономии. Плечо финансового рычага (уровень финансового левериджа)

Применение подхода, основанного на ожиданиях, к управлению финансовой устойчивостью позволит ООО «Успех» связать эффективность управления финансовой устойчивостью в краткосрочном периоде в зависимости от факторов, влияющих на ее уровень, и обеспечение финансовой устойчивости в долгосрочном периоде, оцененную с учетом изменчивых ожиданий. Также важным инструментом управления финансовой устойчивостью для рассматриваемого предприятия является формирование сбалансированной системы показателей, позволяющих управлять финансовой устойчивостью.

3.4 Прогноз влияния разработанных мероприятий на финансовое состояние предприятия

При условии реализации разработанных мероприятий прогнозируются следующие изменения в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах:

Выручка увеличится за счет реализации неликвидов на 3644,8 тыс. руб.

Снижение себестоимости за счет экономии на хранение составит 91,2 тыс. руб.

Снижение запасов составит 4556 тыс. руб.

Снижение дебиторской задолженности составит 4552,2 тыс. руб.

Снижение кредиторской задолженности составит 4552,2 тыс. руб.

Нераспределенная прибыль и денежные средства увеличатся на сумму чистой прибыли.

Заемные средства сократятся за счет поступления денежных средств от реализации неликвидов на 1822 тыс. руб.

Финансовые вложения (краткосрочные) увеличатся также за счет поступления денежных средств от реализации неликвидов на 1822 тыс. руб.

Прогнозный бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах по результатам реализации разработанных мероприятий представлены в приложении В, Г.

На основании полученных данных проанализируем абсолютные и относительные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 19 – Прогноз абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатели	На 31.12.18 г.	Прогноз без учета реализации мероприятий	Прогноз с учетом реализации мероприятий
1.Реальный собственный капитал	4 042	8 861	14 482
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	4 042	8 861	14 482
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	4 042	8 861	14 482
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	5 000	5 000	3 178
7. Общая величина основных источников формирования запасов	9 042	13 861	17 660
8. Общая величина запасов	9 112	11 905	8 260
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-5 070	-3 044	6 222
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (5п-8п)	-5 070	-3 044	6 222
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (7п-8п)	-70	1 956	9 400
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$\pm E^C < 0$	$\pm E^C < 0$	$\pm E^C > 0$
	$\pm E^T < 0$	$\pm E^T < 0$	$\pm E^T > 0$
	$\pm E^\Sigma < 0$	$\pm E^\Sigma > 0$	$\pm E^\Sigma > 0$

При условии реализации разработанных мероприятий финансовое состояние предприятия улучшается. Тип финансовой устойчивости можно охарактеризовать как абсолютно устойчивый.

Таблица 20 – Прогноз относительных коэффициентов финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31.12.18 г.	Прогноз без учета реализации мероприятий	Прогноз с учетом реализации мероприятий
1. Имущество предприятия	18761	39976	39223,205
2.Реальный собственный капитал	4042	8861	14482,205
3. Заемные средства всего:	14719	31115	24741
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	5000	5000	3178
3.3 Кредиторская задолженность и прочие обязательства	9719	26115	21563
4. Нематериальные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0
5. Наличие собственных оборотных средств	4000	8819	14440,205
6. Запасы с НДС	9112	11904,821	8259,8213
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	9607	28028,963	30921,168
8. Коэффициент автономии	0,22	0,22	0,37
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,99	1,00	1,00
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,44	0,74	1,75
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	3,64	3,51	1,71
12. Коэффициент кредиторской задолженности	0,52	0,65	0,55
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,21	0,22	0,32

Относительные коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют рекомендуемым значениям, кроме коэффициента соотношения заемных и собственных средств, который составляет 1,7, однако его снижение составило 1,9 пункта по сравнению с 2018 г.

Таблица 21 - Относительные показатели ликвидности

Показатели	Рекомендованное значение	На 31.12.18 г.	Прогноз без учета реализации мероприятий	Прогноз с учетом реализации мероприятий
1. Денежные средства		317	317	5938,2046
2. Краткосрочные финансовые вложения		0	0	1823
3. Итого: (1п+2п)		317	317	7761,2046
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)		9290	27711,963	23159,963
5. Прочие оборотные активы		0	0	0
6. Итого: (3п+4п+5п)		9607	28028,963	30921,168
7. Запасы с НДС		9112	11904,821	8259,8213
8. Итого: (6п+7п)		18719	39933,784	39180,989
9. Краткосрочные кредиты и займы		5000	5000	3178
10. Кредиторская задолженность		9719	26115	21563
11. Прочие краткосрочные пассивы (660)		0	0	0
12. Итого: Краткосрочных обязательств		14719	31115	24741
13. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	>0,2	0,022	0,010	0,314
14. Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	>1	0,65	0,90	1,25
15. Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	>2	1,27	1,28	1,58

Коэффициенты ликвидности соответствуют рекомендуемым значениям.

По данным отчета о финансовых результатах (приложении В, Г) также прогнозируется увеличение прибыли и рентабельности предприятия.

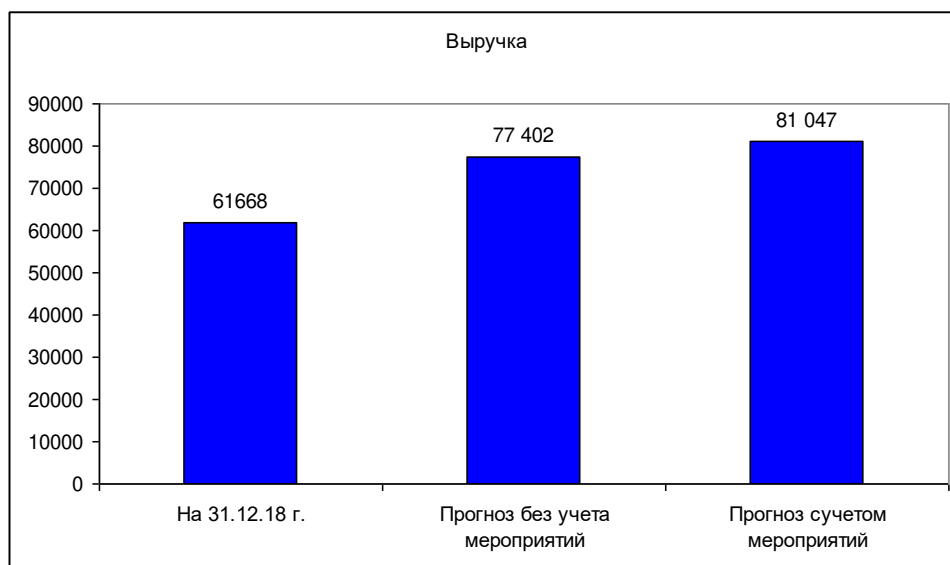


Рисунок 6 – Прогноз выручки, тыс. руб.

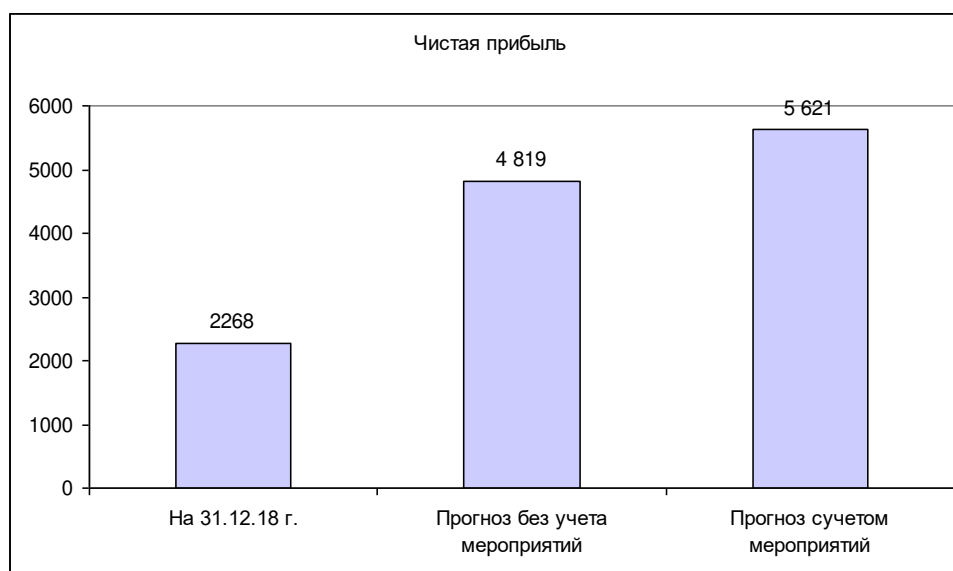


Рисунок 7 – Прогноз чистой прибыли, тыс. руб.

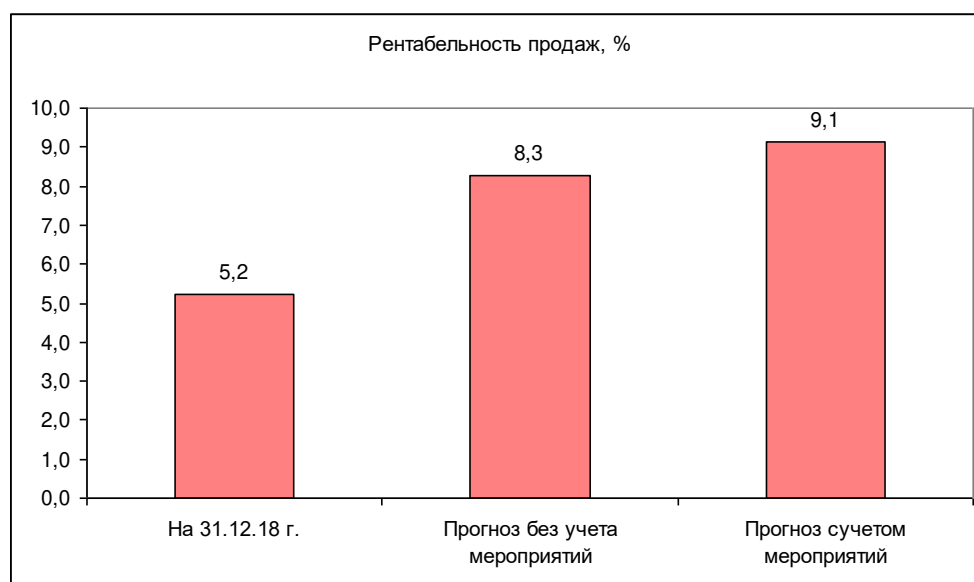


Рисунок 7 – Прогноз изменения рентабельности, %

В результате реализации разработанных мероприятий в ООО «Успех» наблюдается улучшение финансового состояния.

Спрогнозируем показатели устойчивости экономической безопасности, результаты сведены в таблице 22.

Таблица 22 – Прогноз показателей устойчивости экономической безопасности

Показатели	2018 г.	Прогноз	Изменение
Прибыль чистая	2 268,00	5 621,00	3 353,00
Амортизационные отчисления	870,00	870,00	0,00
Чистый денежный поток	3138,00	6491,00	3 353,00
Разница сумм чистой прибыли, направленной на формирование резервов	294,84	730,73	435,89
Разница сумм нераспределенной прибыли	252,00	3353,00	3 101,00
Величина собственного капитала	4042	14 482	10 440,00
Коэффициент устойчивости экономической безопасности	0,14	0,28	0,15

Увеличение чистого денежного потока позволит повысить величину собственного капитала и направить прибыль на формирование резервов для покрытия обязательств, в результате прогнозируется рост коэффициента устойчивости экономической безопасности ООО «Успех» (рис. 8).

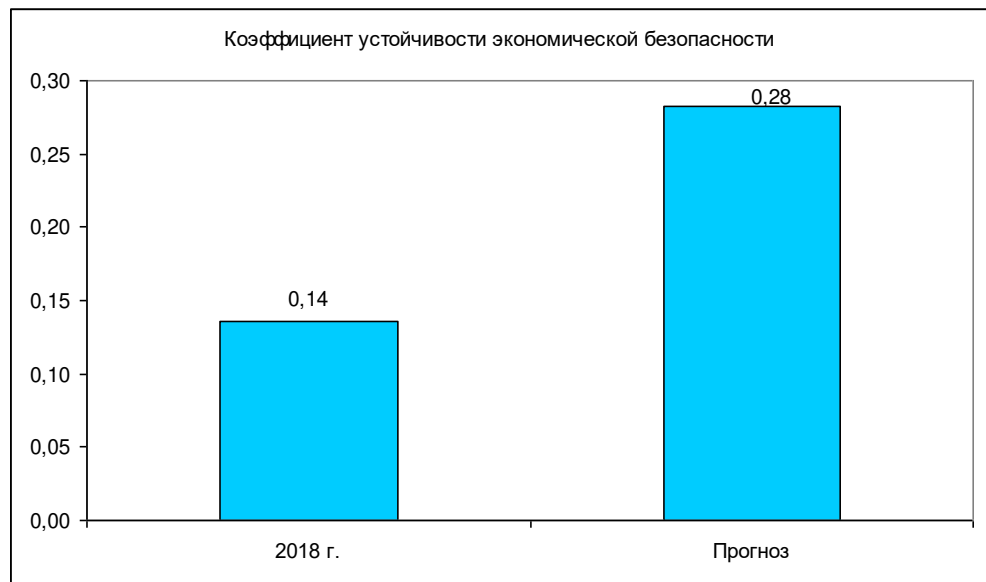


Рисунок 8 – Изменение коэффициента устойчивости экономической безопасности

В результате реализации разработанных мероприятий в ООО «Успех» улучшит финансовое состояние, что будет способствовать укреплению экономической безопасности предприятия, а значит цель работы достигнута, а задачи выполнены.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основным условием обеспечения экономической безопасности бизнеса является финансовая устойчивость и платежеспособность.

Финансовое состояние представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, т.е. возможность финансировать свою деятельность. В процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие – финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние предприятия зависит от обеспеченности финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, целесообразности их размещения и эффективности использования, финансовых взаимоотношений с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособности и финансовой устойчивости, а также от эффективности осуществления операционной, финансовой и других видов деятельности предприятия. При этом на финансовое состояние предприятия оказывают влияние производственные (показатели интенсивного и экстенсивного использования производственной мощности), организационные факторы (сбалансированность управленческих структур), факторы обращения (управление дебиторской и кредиторской задолженностями, надежность поставщиков и др.).

Показатели финансового состояния отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. При помощи анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов достигается объективная оценка финансовой устойчивости, на основе которой возможно своевременно

определить вероятность банкротства и рассчитать эффективность использования финансовых ресурсов.

Анализ и оценка финансового состояния выполнена на примере ООО «Успех».

В первой главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены взаимосвязь финансовой устойчивости и экономической безопасности предприятия, теоретические и методические аспекты формирования системы управления финансовой устойчивостью в финансовой политике предприятия. Изучена сущность, значение, цели и задачи системы управления финансовой устойчивостью в финансовой политике предприятия, раскрыты направления формирования системы управления финансовой устойчивостью в финансовой политике предприятия.

Во второй главе работы проведен комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Успех» на протяжении 2016-2018 гг.

В третьей главе разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Успех».

Анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости показывает, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии.

Сравнительный анализ показателей платежеспособности показал, что предприятие является недостаточно платежеспособным.

Наблюдается превышение темпов роста дебиторской задолженности и запасов над темпом роста выручки, что является отрицательной тенденцией.

Проведенный анализ финансового состояния организации позволил сделать следующие выводы:

- предприятия находится в кризисном финансовом состоянии, обладает недостаточной платежеспособностью; наблюдается снижение – прибыли и рентабельности, а также рост запасов и дебиторской задолженности, и как следствие увеличение кредиторской задолженности.

Для улучшения финансового состояния объекта исследования было предложено в первую очередь реализовать мероприятия по управлению запасами.

Проведен ABC-анализ, с целью ранжирования запасов по степени важности для продаж и установления того, чтобы номенклатурные позиции по спросу и по запасам совпадали. Запасы, период оборачиваемости которых значительно превышает нормативный период оборачиваемости являются неликвидами.

Выявлено около восьмиста позиций товаров, которые являются условными неликвидами за последний год.

В результате их реализации со скидкой, будет получена выручка на сумму 3644,8 тыс. руб. – именно на эту сумму произойдет уменьшение запасов, экономия на хранении товаров составит 92 тыс. руб.

Также в структуре текущих активов предприятия наблюдается рост дебиторской задолженности.

В настоящее время предприятие использует мягкий тип кредитной политики с максимальным расширением системы отсрочки платежа, что создает значительный рост оборотных средств и падение платежеспособности.

Кредитная политика должна соответствовать стратегии развития предприятия и подразумевает решение вопросов: каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно; на каких условиях и на какой срок.

В связи с этим в работе была предложена рейтинговая оценка контрагентов. В результате определены группы покупателей, кредитование которых является нецелесообразным.

Также необходимо распределить ответственность и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников и закрепить в регламенте управления дебиторской задолженностью.

Для того чтобы стимулировать более раннюю оплату поставленной продукции, предприятию было рекомендовано применить систему скидок.

При предоставлении скидки предприятие теряет денежные средства по сравнению со 100%-ной оплатой, вместе с тем каждый день отсрочки платежа предприятие испытывает дополнительные финансовые потребности.

Предприятию выгодно предоставить скидку, чем предоставить рассрочку платежа, при этом не нести высокий риск получения просроченной задолженности.

При условии реализации разработанных мероприятий можно ожидать прирост абсолютных и относительных коэффициентов финансовой устойчивости.

Прогнозные показатели платежеспособности увеличиваются.

Также прогнозируется увеличение прибыли и рентабельности предприятия.

Увеличение чистого денежного потока позволит повысить величину собственного капитала и направить прибыль на формирование резервов для покрытия обязательств, в результате прогнозируется рост коэффициента устойчивости экономической безопасности ООО «Успех».

Достижение таких показателей позволило стабилизировать финансовое состояние и будет способствовать дальнейшему нормальному функционированию, а также укреплению экономической безопасности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 07.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 05.05.2014) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

5 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 31.12.2014) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

6 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

7 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

- 1 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 208 с.
- 2 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / Баринов В.А. – М.: КНОРУС, 2012. – 240с.
- 3 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2010.- 230 с.
- 4 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 215с.
- 5 Бобылева, А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник / А.З. Бобылева. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 492 с.
- 6 Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебник/ В.В. Бочаров. – СПб: Питер, серия «Краткий курс», 2016. – 240 с.
- 7 Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2013. – 298 с.
- 8 Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2017. – 234с.
- 9 Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 560 с.
- 10 Ковалев В.В. Финансы предприятий / В.В. Ковалев. – М.: Финансовая статистика, 2017. – 563 с.
- 11 Либерман, И.А. Управление затратами / И.А. Либерман. – Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2014. – 624с.
- 12 Мелкумов, Я.С. Финансовые вычисления. Теория и практика: Учеб.-справ. пособие / Я.С. Мелкумов.– 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 408 с.
- 17 Перекрестова, Л.В. Финансы и кредит: Учебное Пособие – 3-е издание, — М.: КНОРУС, 2016, с. 256.
- 13 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 425с.

14 Скляренко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 528 с.

15 Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия / М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 218с.

16 Управление затратами на предприятии: Учебник. – В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2014. – 560с.

17 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 237 с.

18 Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой, М.: Перспектива, 2016. – 420 с.

19 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 334 с.

Internet-источники

20 Экономический анализ электронный учебник -
<http://www.be5.biz/ekonomika/e003/toc.htm>

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах

Таблица А.1-Отчет о финансовых результатах за 2016- 2018 гг., тыс. руб.

Показатель		2016 г.	2017 г.	2018 г.
	код			
Выручка	2110	40361	59453	61668
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	40224	54870	58447
Валовая прибыль	2100	137	4583	3221
Коммерческие расходы	2210			
Управленческие расходы	2220			
Прибыль(убыток) от продаж	2200	137	4583	3221
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			175
Прочие доходы	2340			
Прочие расходы	2350	105	186	211
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	32	4397	2835
Текущий налог на прибыль	2410	6	879	567
в. т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенные налоговые активы	2430			
Изменение отложенные налоговые обязательства	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	26	3518	2268

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс за 2016-2018 гг.

АКТИВ	Код	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130			
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170		42	42
Итого по разделу I.	1100		42	42
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	5867	5364	9112
Налог на добавленную стоимость по приоб-м ценностям	1220		108	
Дебиторская задолженность	1230	1127	4274	9290
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	52	68	317
Прочие оборотные активы	1260		92	
Итого по разделу II	1200	7046	9906	18719
БАЛАНС	1600	7046	9948	18761

Окончание таблицы Б.1

Окончание приложения Б

ПАССИВ	Код	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	20
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределен.прибыль (непок. убыток)	1370	26	3770	4022
Итого по разделу III	1300	46	3790	4042
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие долгосрочные обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510		4485	5000
кредиторская задолженность	1520	7000	835	9719
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550		838	
Итого по разделу V	1500	7000	6158	14719
БАЛАНС	1700	7046	9948	18761

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Прогнозный бухгалтерский баланс

Таблица В.1 – Прогнозный бухгалтерский баланс

АКТИВ	Код	На 31.12.18 г.	Прогноз без учета мероприятий	Прогноз с учетом мероприятий
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130			
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170	42	42	42
Итого по разделу I.	1100	42	42	42
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	9112	11 905	8 260
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	9290	27 712	23 160
Финансовые вложения	1240			1823
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	317	317	5 938
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	18719	39 934	39 181
БАЛАНС	1600	18761	39 976	39 223

Окончание таблицы В.1

Окончание приложения В

ПАССИВ	Код	На 31.12.18 г.	Прогноз без учета мероприятий	Прогноз с учетом мероприятий
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	20
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределен. прибыль (непок. убыток)	1370	4022	8 841	14 462
Итого по разделу III	1300	4042	8 861	14 482
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие долгосрочные обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	5000	5 000	3 178
кредиторская задолженность	1520	9719	26 115	21 563
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	14719	31115	24 741
БАЛАНС	1700	18761	39976	39 223

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Прогнозный отчет о финансовых результатах

Таблица Г.1 – Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

Показатель		На 31.12.18 г.	Прогноз без учета мероприятий	Прогноз с учетом мероприятий
	код			
Выручка	2110	61668	77 402	81 047
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	58447	70 993	73 635
Валовая прибыль	2100	3221	6 410	7 413
Коммерческие расходы	2210			
Управленческие расходы	2220			
Прибыль(убыток) от продаж	2200	3221	6 410	7 413
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330	175	175	175
Прочие доходы	2340			
Прочие расходы	2350	211	211	211
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	2835	6 024	7 027
Текущий налог на прибыль	2410	567	1 205	1 405
в. т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенные налоговые активы	2430			
Изменение отложенные налоговые обязательства	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	2268	4 819	5 621