

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, главный бухгалтер
«ООО» РЭДО
_____ С.А. Барчукова
« ____ » _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.
доцент
_____ Т.А. Худякова
« ____ » _____ 2021 г.

Улучшение финансового состояния предприятия ООО «РЭДО»
в городе Челябинск за счет дополнительного выпуска
продукции

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.03.01.2021.315.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н, доцент
_____ Е.М. Циплакова
« ____ » _____ 2021 г.

Автор работы
студент группы ЭУ–406
_____ Е.Б. Юрина
« ____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролёр,
ст. преподаватель
_____ Н.В. Тихонова
« ____ » _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Юрина Е.Б. Улучшение финансового состояния предприятия ООО «РЭДО» за счет дополнительного выпуска продукции. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-406, ПЭ, 2021, 103 с., 16 ил., 26 табл., библиогр. список – 77 наим., 9 приложений.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки и обоснования мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «РЭДО» в г. Челябинск.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические основы понятий финансового состояния предприятия, его оценки и факторы на него влияющие, также рассмотрены отечественные и зарубежные методы оценки финансового состояния предприятия.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает характеристику предприятия, анализ имущественного положения и источников финансирования, коэффициентный анализ финансового состояния, анализ прибыли и рентабельности.

В результате проведенной работы был создан, обоснован и предложен комплекс мероприятий, способствующих улучшению финансового состояния предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	11
1.1 Сущность и основные приемы оценки финансового состояния предприятия	11
1.2 Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия	16
1.3 Особенности отечественных и зарубежных методов анализа финансового состояния предприятия	20
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЭДО» В ГОРОДЕ ЧЕЛЯБИНСК	38
2.1 Краткая характеристика ООО «РЭДО»	38
2.2 Анализ имущественного положения и источников финансирования предприятия	42
2.3 Коэффициентный анализ финансового состояния предприятия	48
2.4 Анализ прибыли и рентабельности деятельности ООО «РЭДО»	53
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	58
3.1 Мероприятия по обеспечению дополнительного выпуска продукции за счет модернизации производства	58
3.2 Рекомендации по производству дополнительного выпуска за счет новой продукции	64
3.3 Оценка влияния предложенных рекомендаций на финансовое состояние предприятия	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	81
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	85
ПРИЛОЖЕНИЯ	93
Приложение А	93
Приложение Б	95
Приложение В	97
Приложение Г	98
Приложение Д	99
Приложение Е	100

Приложение Ж.....	101
Приложение З.....	102
Приложение И.....	103

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Воздействие пандемии COVID-19 на состояние экономики России привело к тому, что многие проблемы, которые казались уже решенными, приобрели новую значимость. К числу этих проблем следует отнести и анализ эффективности деятельности и финансового состояния предприятий. В период режима самоизоляции множество предприятий были вынуждены временно прекратить свою деятельность, что отрицательно повлияло на их финансовое состояние, так как, не осуществляя свою текущую деятельность, они были лишены практически всех источников доходов. При этом, одним из важнейших критериев оценки деятельности любого предприятия, имеющего своей целью получение прибыли, является эффективность использования имущества и раскрытие имущественного потенциала.

Аналитическая процедура, определяющая и выявляющая слабые стороны в управлении финансами предприятий и позволяющая осуществить прогноз вариантов развития называется оценкой финансового состояния предприятия. Именно в ходе данной оценки можно не просто охарактеризовать текущее финансовое состояние предприятия, но и выявить те факторы, которые оказывают отрицательное или положительное влияние на его изменение, спрогнозировать финансовое состояние в будущем и, соответственно, принять предохранительные меры в случае его ухудшения.

Цель выпускной квалификационной работы. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия ООО «РЭДО» в городе Челябинск за счет дополнительного выпуска продукции.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- изучить сущность и основные приемы оценки финансового состояния предприятия;
- выявить факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия;

- охарактеризовать особенности отечественных и зарубежных методов анализа финансового состояния предприятия;
- дать краткую характеристику ООО «РЭДО»;
- проанализировать имущественное положение и источники финансирования предприятия;
- представить коэффициентный анализ финансового состояния предприятия;
- проанализировать прибыль и рентабельность деятельности ООО «РЭДО»;
- разработать рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия за счет дополнительного выпуска продукции;
- предложить мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «РЭДО»;
- дать оценку влияния предложенных рекомендаций на финансовое состояние предприятия.

Объектом выпускной квалификационной работы является предприятие ООО «РЭДО» в городе Челябинск.

Предметом выпускной квалификационной работы выступает финансовое состояние предприятия ООО «РЭДО» в городе Челябинск за счет дополнительного выпуска продукции.

Методологической основой исследования являются общенаучные методы познания общественных явлений с использованием специальных и частно-научных методов: исторического, системно-структурного анализа, сравнительного анализа, структурно-функционального анализа, табличный и графический методы, методы горизонтального и вертикального анализа, факторного анализа, расчет абсолютных и относительных величин и другие.

Практическая значимость исследования заключается в том, что предложенные мероприятия по улучшению финансового состояния могут

быть реализованы в реальной практике ООО «РЭДО» в силу своей эффективности.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав и заключения.

Первая глава содержит в себе теоретическую основу финансового состояния предприятия, а именно её сущность, приемы оценки и факторы на нее влияющие, а также особенности отечественных и зарубежных методов анализа финансового состояния предприятия.

Вторая глава включает в себя анализ финансового состояния предприятия ООО «РЭДО» в городе Челябинск, а именно:

- анализ имущественного положения и источников финансирования предприятия;
- коэффициентный анализ финансового состояния предприятия;
- анализ прибыли и рентабельности деятельности ООО «РЭДО».

Третья глава содержит рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия и их оценка влияния.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и основные приемы оценки финансового состояния предприятия

Ключевой целью проведения финансового анализа предприятия является получение определённого числа основных показателей, дающих представление о текущем положении финансов на предприятии, с этой целью необходимо использовать методы финансового анализа, которые позволяют анализировать финансовую составляющую предприятия [42].

На данный момент существует большое количество разнообразных методов финансового анализа, которые условно делятся на две группы: неформальные и формализованные методы (см. рисунок 1).

Неформализованные методы финансового анализа основываются на описании происходящих явлений на логическом уровне, то есть не предусматривают наличия аналитических зависимостей или влияния определенных факторов, более того, неформализованные методы являются достаточно субъективными, поскольку при анализе финансовой информации руководствуются накопленным опытом, интуицией и другими субъективными методами.

Формализованные методы финансового анализа предполагают наличие строгого алгоритма и зависимости одного явления от другого. Данная группа методов более точно способны описать финансовое состояние предприятия, от которого зависит возможность и эффективность дальнейшего функционирования предприятия. Именно данную группу методов, в рамках выпускной квалификационной работы необходимо сопоставить для выявления наиболее емкого и информативного метода анализа.

Формализованные методы, в свою очередь, включают пять больших групп, первой из которых является группа классических методов экономического анализа.

Балансовый метод финансового анализа является наиболее распространённым и подразумевает формулирование выводов на основании баланса предприятия, данный метод позволяет определить наличие взаимосвязи между показателями на основании равенства итогов, полученных при различных сопоставлениях.

Прогнозирование на основе пропорциональных зависимостей так же является классическим методом, однако его основная цель – это прогнозирование зависимостей, которое не способно отразить текущее состояние дел [12].

Детерминированный факторный анализ является достаточно информативным методом финансового анализа и достаточно полно раскрывает причинно-следственные связи поведения того или иного показателя [22].

Методы финансовых вычислений достаточно обширная группа, которая позволяет не только произвести анализ текущего финансового положения, сравнить полученные значения в динамике, но и определить зависимости показателей. Данный метод включает в себя вычисление различных финансовых показателей и анализирует их относительные изменения [43].

Традиционные методы экономической статистики широко применяются во всех сферах экономического анализа и позволяют выявить абсолютные и относительные отклонения, рассчитать среднюю величину и выявить отношение двух состояний какого-либо признака. Наиболее распространённым является коэффициентный анализ, который позволяет определить финансовое состояние на основе определенных коэффициентов, таких как: коэффициенты ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, оборачиваемости, рентабельности и так далее [21, 26].



Рисунок 1 – Классификация методов анализа финансового состояния [14]

Математико-статистические методы финансового анализа, называемые иначе стохастическим моделированием, являются в определенной степени дополнением и углублением детерминированного анализа. Данные методы чаще всего используются для оценки влияния факторов, по которым нельзя построить жестко детерминированную модель. Математико-статистические методы достаточно сложны для использования и требуют наличия определенных навыков, знаний и умений.

Методы теории принятия решения так же достаточно сложны для применения и не позволяют определить наиболее важные показатели. Таким образом, единого метода для оценки финансового состояния не существует. Необходимо определить набор методов, которые наиболее полно раскрывают финансовое состояние предприятия, являются простыми в применении, могут описать значения соответствующих коэффициентов в динамике, а также сформулировать соответствующие выводы, необходимые для выработки эффективного управленческого решения [30, 67]. В таблице 1 представлен сравнительный анализ наиболее популярных и распространенных методов финансового анализа по ключевым критериям, необходимым для его осуществления [24].

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методов финансового анализа предприятия [39]

Признак сравнения	Традиционные методы			Методы теории принятия решения	Методы финансовых вычислений	Классические методы экономического анализа	Неформальные (логические)	Математико-статистические методы изучения связей
	Коэффициентный метод	Элементарные методы обработки расчетных данных	Метод средних величин					
Использование исходных данных внешней публичной отчетности	+	+	+	+	+	+	+	+

Окончание таблицы 1

Признак сравнения	Традиционные методы			Методы теории принятия решения	Методы финансовых вычислений	Классические методы экономического анализа	Неформальные (логические)	Математико-статистические методы изучения связей
	Коэффициентный метод	Элементарные методы обработки расчетных данных	Метод средних величин					
Наглядность и простота интерпретации результатов	+	+	+	-	-	+	-	-
Возможность сравнения с другими предприятиями	+	+	+	-	+	+	-	+
Простота вычисления	+	+	+	+	-	+	-	-
Количественная оценка показателей	+	+	+	-	+	+	+	+
Учет качественных показателей	-	-	-	+	-	-	+	-
Учет специфики организации	+	-	-	+	-	-	-	-

Согласно таблице 1, одного полноценного метода для проведения финансового анализа не существует. Для достоверности и полноты данных необходимо использовать несколько методов, одним из которых обязательно должен быть один или два традиционных метода экономической статистики, в частности коэффициентный метод, который отвечает практически всем критериям, исключение составляет лишь учет качественных показателей.

При проведении анализа финансового состояния предприятия специалисты должны [23]:

- владеть новейшими методами финансово-экономического анализа и регулярно совершенствовать свои познания в данной области работы;
- правильно располагать информацией при проведении анализа;

- расставлять эффективно приоритеты и пользоваться экономической информацией, постигать и изучать саму методику анализа, применять инструменты анализа на практике;
- давать верную оценку финансовой устойчивости финансовой деятельности [31].

Таким образом, финансовое состояние предприятия, отражающее результаты его финансовой деятельности на каждом этапе деятельности фирмы, является основным индикатором эффективности его хозяйственной деятельности [66]. Анализ финансового состояния имеет не безграничные возможности, но, будучи использован осторожно и рассудительно, может создать картину достоверную и надежную финансового положения фирмы и его конкурентоспособности и возможности для ее дальнейшего развития.

На современном этапе развития экономики степень неопределенности экономического состояния хозяйствующих субъектов высока. Поэтому для аналитиков новый смысл и практическое значение приобретают методы перспективного анализа, при которых нужно принимать управленческие решения, оценивая возможные ситуации и делая выбор в перспективе из нескольких альтернативных вариантов [29].

1.2 Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия

Предприятия сильно различаются по типам продуктов и услуг, которые они предоставляют, но всем компаниям необходимо вести продажи и приносить прибыль. Когда компании не приносят прибыли в течение длительных периодов времени, владельцы могут быть вынуждены пойти на банкротство, чтобы уйти с рынка или реорганизовать бизнес.

В то время как отсутствие прибыльности является основной причиной большинства банкротств, множество основных факторов могут препятствовать способности компании получать прибыль и приводить к ухудшению финансового состояния предприятия, а именно:

1. Рыночные условия.

Плохие условия в экономике в целом и на конкретном рынке, на котором работает бизнес, являются частыми причинами банкротства. Экономика имеет тенденцию следовать циклу подъема и спада с быстрым расширением, за которым следует затишье или спад. В периоды спада доверие потребителей и их расходы снижаются, что может привести к снижению доходов. Компании, работающие на определенных нишевых рынках, также могут быть подвержены изменениям в предпочтениях потребителей. Конкуренция со стороны более крупных компаний – еще один рыночный фактор, который может сократить доходы небольших компаний и привести к банкротству [27].

2. Финансирование.

Одна из основных проблем, с которыми сталкиваются предприятия, особенно субъекты малого бизнеса. Многие владельцы бизнеса берут ссуды для финансирования своей деятельности. Если бизнес испытывает трудности, его кредитор может не пожелать предоставить дополнительное финансирование, что может привести к банкротству. Даже если владелец может получить больше финансирования, чтобы удержать свою компанию на плаву в краткосрочной перспективе, высокий долг затрудняет прибыльность компании, поскольку ей приходится выплачивать проценты по долгу [50].

3. Неэффективное и нерациональное принятие решений.

Отсутствие планирования может привести к поспешным решениям и провалу бизнеса. Например, владелец бизнеса может потратить время и деньги на разработку продукта, в который он верит, без опроса клиентов и изучения производственных затрат, чтобы определить, может ли продукт быть прибыльным. Даже если продукт полезен, он может быть финансово нежизнеспособным с точки зрения бизнеса. Отсутствие образования и опыта в области финансов и управления может увеличить вероятность принятия неверных решений, но ни одна компания не застрахована от ошибок [51].

4. Другие причины.

Результаты производственной, коммерческой, финансовой и других видов деятельности зависят от разнообразных факторов, находящихся в разной степени связи между собой и итоговыми показателями. Их действие и взаимодействие различны по своей силе, характеру и времени.

На сегодняшний день в условиях рыночной экономики каждая организация стремится изучить факторы, за счет которых меняется величина доходов, и изыскать всевозможные резервы их увеличения.

При определении основных резервов увеличения доходов, влияющие факторы делят на две большие группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы оказывают значительное влияние на финансовые результаты деятельности организации, но неподвластны самой организации, то есть никак от нее не зависят [40]. Среди них выделяют:

- конъюнктура рынка;
- цены, тарифы, процентные ставки, установленные государством;
- природные условия;
- чрезвычайные ситуации;
- инфляционные процессы и прочее.

К внутренним факторам относятся:

- компетентность руководителей и менеджеров;
- уровень конкурентоспособности продукции;
- степень организации производства и труда;
- эффективность производственного и финансового планирования.

Производственные факторы подразделяют на интенсивные и экстенсивные. Первые связаны с увеличением доходов через качественные изменения, а вторые – с количественными изменениями.

Среди неиспользованных резервов улучшения финансового состояния предприятия можно выделить следующие [36, 57]:

- поиск новых рынков сбыта, что подразумевает под собой изыскание для выпускаемого товара новых рынков или охват новых сегментов действующего рынка;
- снижение себестоимости выпускаемой продукции, за счет чего снизятся затраты на производство и реализацию;
- расширение производства, оно позволит выпускать больше продукции;
- увеличение качества выпускаемой продукции, которое приведет к росту конкурентоспособности организации и позволит ей занять передовые позиции на рынке;
- разработка действенной системы своевременных расчетов покупателей за полученные товары, которая обеспечит снижение дебиторской задолженности организации;
- эффективная реклама привлечет больше покупателей, в результате чего увеличится спрос на выпускаемую продукцию;
- повышение квалификации работников организации приведет к освоению ими новых профессиональных навыков и позволит улучшить системы учета и анализа;
- привлечение топ-менеджеров, которые наладят внешнюю деятельность организации;
- развитие инвестиционной деятельности увеличит источники получения доходов;
- внедрение информационных технологий, позволит автоматизировать и механизировать производственные процессы.

Кроме того, не стоит недооценивать клиентоориентированность организации, под которой понимается ее способность вовремя определять желания клиентов для удовлетворения их нужд своей продукцией. Это позволяет увеличить спрос на продукцию, создать круг постоянных клиентов.

Ключевой целью экономистов-аналитиков в эпоху цифровой экономики является сохранение лучших традиций и практик отечественной

экономической мысли, а также внедрение и использование полезного опыта современного зарубежного анализа [37, 52].

Эффективность финансовой деятельности организации достигается при получении максимальных доходов и минимальных расходов. Поэтому увеличение доходности организации достигается также путем снижения расходов. В связи с этим, выделяют следующие направления мероприятий по повышению доходности организации:

- процедуры и приемы, связанные с увеличением доходной части;
- процедуры и приемы, связанные с уменьшением расходной части;
- мероприятия общеорганизационного характера.

Таким образом, при умелом применении и комбинировании указанных выше мероприятий можно увеличить свои доходы, уменьшить затраты и увеличить спрос и предложение на выпускаемую продукцию, что способствует его дальнейшему развитию, укреплению позиций на рынке.

1.3 Особенности отечественных и зарубежных методов анализа финансового состояния предприятия

Современный уровень развития экономики характеризуется разнообразием подходов и методов оценки финансового состояния. При этом авторы отталкиваются от отечественной системы бухгалтерского учета, а также руководствуются международной практикой. Большинство существующих в настоящее время методов анализа финансового состояния организаций повторяют и дополняют друг друга; они могут использоваться всесторонне или отдельно, в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, доступной аналитику. Рассмотрим несколько подходов российских авторов к анализу финансового состояния организации, различающихся по структуре и последовательности анализа.

По словам Т.Б. Бердникова, целью проведения финансового анализа предприятия является изучение финансового положения и основных

результатов деятельности предприятия для удовлетворения информационных потребностей не только сотрудников организации, но и ее партнеров, касающихся хозяйственной деятельности. Анализ финансового состояния организации должен проводиться поэтапно. Он включает в себя последовательный анализ: анализ платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, кредитоспособности организации [5].

Н.В. Войтоловский определяет цель финансового анализа как получение достоверной и объективной оценки финансового положения организации, выявление относительных факторов, влияющих на него, и прогнозирование основных тенденций изменения финансового состояния экономического субъекта. Финансовый анализ проводится в следующей последовательности: анализ финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, денежных потоков, чистых активов, в соответствии с системой критериев оценки потенциального банкротства, эффективного использования оборотных активов [6].

Другой известный ученый, Савицкая Г.В., приводит такие виды анализа, как: качественный анализ, количественный (факторный) анализ, экспресс-анализ, фундаментальный анализ, маржинальный анализ и экономико-математический анализ [7].

По мнению Жилкиной А.Н., характерными особенностями методов оценки финансового состояния организации являются использование системы показателей, всесторонне характеризующей ее финансовую деятельность, выявление, измерение и изучение причин изменений в целях повышения эффективности использования финансовых ресурсов компании [8].

Наиболее детально разработана методика анализа финансового состояния в публикациях А.Д. Шеремета и В.В. Ковалева. Согласно методике А.Д. Шеремета, финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и характером источников их формирования (пассивов). Анализ финансового состояния проводится путем

исследования динамики абсолютных и относительных финансовых показателей, сгруппированных в соответствующие блоки [9].

Указанные методики во многом повторяют и дополняют друг друга, однако между ними существуют и различия.

Первая методика, разработанная А.Д. Шермет, позволяет полнее, корректнее и глубже провести анализ финансового состояния на всех этапах, кроме последнего. Следует также отметить, что анализ финансового состояния по этой методике можно выполнить по данным открытой финансовой отчетности (формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы №2 «Отчет о финансовых результатах»), поэтому она может быть использована любыми, в том числе и внешними пользователями (акционерами, кредиторами и так далее). Методика В.В. Ковалева частично основывается на внутренней информации. Потенциальными пользователями этой методики являются в полной мере руководство, персонал предприятия и аудиторы [56].

Анализ существующих методологических подходов к оценке финансового состояния организации показал, что единого подхода не существует. Различия проявляются не только в количестве используемых показателей, последовательности и структуре анализа, но и в рассчитанных абсолютных и относительных показателях, характеризующих ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и так далее [69].

В зарубежной части наиболее распространенной методикой является практика, состоящая из следующих этапов [74]:

1. Вертикальный анализ. Этот тип финансового анализа включает рассмотрение различных компонентов бухгалтерской отчетности предприятия и их деление на выручку, чтобы выразить их в процентах. Чтобы это было наиболее эффективным, результаты следует сравнить с результатами других компаний в той же отрасли, чтобы увидеть, насколько хорошо работает компания.

2. Горизонтальный анализ. Предполагает использование финансовых данных за несколько лет и их сравнение друг с другом для определения темпов

роста. Это поможет аналитику определить, растет компания или падает, а также выявить важные тенденции. При построении финансовых моделей обычно используется историческая финансовая информация не менее чем за три года и прогнозная информация за пять лет [73].

3. Анализ кредитного плеча [55]. Коэффициенты левириджа – один из наиболее распространенных методов, используемых аналитиками для оценки результатов деятельности компании. Отдельный финансовый показатель, такой как общий долг, сам по себе может быть не таким информативным, поэтому полезно сравнить его с общим капиталом компании, чтобы получить полное представление о структуре капитала. В результате получается соотношение заемных и собственных средств. Общие примеры соотношений включают:

- долг / собственный капитал;
- долг / EBITDA;
- EBIT / проценты (покрытие процентов);
- анализ Дюпона – комбинация коэффициентов, часто называемая пирамидой коэффициентов, включая анализ кредитного плеча и ликвидности.

4. Определение темпов роста показателей [62]. Анализ исторических темпов роста и прогнозирование будущих – важная часть работы любого финансового аналитика. Общие примеры анализа роста включают:

- в годовом исчислении (г / г);
- регрессивный анализ;
- анализ снизу вверх (начиная с отдельных факторов дохода в бизнесе);
- анализ сверху вниз (начиная с размера и доли рынка);
- другие методы прогнозирования.

5. Анализ рентабельности [75]. Общие примеры показателей рентабельности включают:

- валовая прибыль;

- маржа EBITDA;
- маржа EBIT;
- рентабельность по чистой прибыли.

6. Анализ ликвидности [41]. Это тип финансового анализа, который фокусируется на балансе, в частности, на способности компании выполнять краткосрочные обязательства. Общие примеры анализа ликвидности включают:

- текущее соотношение;
- коэффициент денежной наличности;
- чистый оборотный капитал.

7. Анализ эффективности [34]. Коэффициенты эффективности – важная часть любого надежного финансового анализа. Эти коэффициенты показывают, насколько хорошо компания управляет своими активами и использует их для получения дохода и денежных потоков. Общие коэффициенты эффективности включают:

- коэффициент оборачиваемости активов;
- коэффициент оборачиваемости основных средств;
- коэффициент конверсии наличных денег;
- коэффициент оборачиваемости запасов;
- денежный поток.

Общие примеры анализа денежных потоков включают:

- операционный денежный поток (OCF);
- свободный денежный поток (FCF);
- свободный денежный поток для фирмы (FCFF);
- свободный денежный поток к собственному капиталу (FCFE).

8. Стоимость возврата вложенных средств [4]. В конце концов, инвесторы, кредиторы и финансовые специалисты в целом сосредоточены на том, какой тип доходности с поправкой на риск они могут заработать на свои деньги.

Таким образом, оценка рентабельности инвестиций (ROI) имеет решающее значение в отрасли. Общие примеры показателей нормы прибыли включают:

- рентабельность капитала (ROE);
- рентабельность активов (ROA);
- рентабельность инвестированного капитала (ROIC);
- дивидендная доходность;
- прирост капитала;
- учетная ставка доходности (ARR);
- внутренняя норма доходности (IRR).

9. Оценочный анализ. Процесс оценки стоимости бизнеса является важным компонентом финансового анализа, и профессионалы отрасли тратят много времени на построение финансовых моделей в Excel. Ценность бизнеса можно оценить разными способами, и аналитикам необходимо использовать комбинацию методов, чтобы прийти к разумной оценке [53].

10. Сценарий и анализ чувствительности. Построение сценариев и выполнение анализа чувствительности могут помочь определить, как может выглядеть наихудшее или наилучшее будущее для компании [44].

11. Анализ отклонений. Это процесс сравнения фактических результатов с бюджетом или прогнозом. Это очень важная часть процесса внутреннего планирования и составления бюджета в операционной компании, особенно для профессионалов, работающих в бухгалтерском и финансовом отделах. Обычно этот процесс включает рассмотрение того, было ли отклонение благоприятным или неблагоприятным, а затем его разбиение, чтобы определить, какова его первопричина [2].

В анализе финансового состояния существуют различные методики оценки вероятности банкротства предприятия, которые можно разделить на российские и зарубежные.

Следует отметить, что цель прогнозирования вероятности банкротства большинства существующих моделей – предугадать, какие организации

потенциально могут подать заявление о банкротстве за пару лет до настоящего его наступления [10]. Модели, предсказывающие банкротство, были разработаны на основе финансовых коэффициентов, обычно используемых в финансовых отчетах, публикуемых организацией [32, 1].

Зарубежные авторы давно занимаются исследованием в области прогнозирования банкротства. В результате они пришли к выводу, что для наиболее точного прогноза вероятности банкротства достаточно выбрать лишь ключевые финансовые показатели из огромного списка [65]. Рассмотрим наиболее распространенные зарубежные модели, выявляющие вероятность банкротства предприятий.

У. Бивер одним из первых попытался использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства. В его работе было изучено 20 финансовых коэффициентов за пятилетний период, из которых половина обанкротилась. Система показателей У. Бивера для оценки финансового состояния компании представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты модели Бивера [58, 59]

Финансовый показатель	Формула расчета	1	2	3
Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные} + \text{Текущие обязательства}}$	0,4– 0,45	0,17	–0,15
Коэффициент рентабельности активов, %	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \cdot 100$	6–8	4	–22
Коэффициент финансового «рычага»	$\frac{\text{Долгосрочные} + \text{Текущие обязательства}}{\text{Активы}}$	<0,37	<0,5	<0,8
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Активы}}$	0,4	<0,3	–0,06
Коэффициент покрытия	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	<3,2	<2	<1

Значения нескольких коэффициентов сравниваются с нормативными величинами, и в соответствии с ними предприятию присваивается одно из трех состояний [15]:

1. Финансово устойчивое;
2. Вероятное банкротство в течении пяти лет;
3. Вероятное банкротство в течении одного года.

Существует классическая пятифакторная модель Э. Альтмана. В своем анализе Альтман включил 66 компаний с 33 организациями в каждой группе в период с 1946 по 1965 год. Z-оценка использует многочисленные данные из корпоративной финансовой отчетности, балансов и отчетов о прибылях и убытках для измерения финансового престижа организации. Источники информации, которые выбрал Альтман, были взяты из тех отчетов, которые были объявлены за один период до банкротства и имели 22 различных финансовых показателя [25].

Эти показатели были разделены на пять классов: ликвидность, выгода или прибыль, леввередж, платежеспособность и активность. Объяснение разделения информационных факторов в случае пяти классов является спонтанным. Это стандартные финансовые классы [70, 71].

Из различных проанализированных экономических коэффициентов 5 (от X_1 до X_5) действительно подтверждали прогноз банкротства. Каждому соотношению присваивается количество в соответствии с его сравнительным вкладом [35]. В результате автором была получена модель, которая оказалась стандартной, показала высокую способность предвидеть, какие организации могут столкнуться с финансовыми проблемами. Формула (1) имеет следующий вид:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5 \quad (1)$$

Описание коэффициентов модели X_1 , X_2 , X_3 , X_4 , X_5 , приведено в приложении А. Оценить финансовую устойчивость компании можно при помощи границ допустимых значений: если $Z > 2,9$, то это считается зоной финансовой устойчивости (так называемой «зеленой»); если $1,8 < Z < 2,9$ – это

зона неопределенности; если значение $Z < 1,8$ – компанию ожидают финансовые трудности, которые могут привести к банкротству [72].

В 1997 году Таффлер разработал для анализа модель, которая берет в учет влияние современных технологий на структуру финансовых показателей [46]. Таким образом, была разработана линейная регрессионная модель для оценки стабильных предприятий Великобритании. Выборкой для анализа стали 46 компаний банкротов; 46 финансово устойчивых компаний в период с 1969 по 1975 года. Модель Таффлера (2) имеет следующий вид:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4 \quad (2)$$

Описание коэффициентов модели X_1, X_2, X_3, X_4 модели Таффлера приведено в приложении А. В случае если $Z > 0,3$ – следует говорить о минимальном уровне возможного банкротства. С уменьшением числа Z вероятность банкротства возрастает.

Лисом в 1972 году была разработана дискриминантная модель оценки вероятности банкротства для организаций, находящихся в Великобритании [3]. Модель Лиса (3) имеет следующий вид:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4 \quad (3)$$

Описание коэффициентов модели X_1, X_2, X_3, X_4 модели Лиса приведено в приложении А. Предельное значение Z для данной модели определено как 0,037.

Следующей моделью является модель Фулмера. Выборкой для данной модели послужили 60 организаций. В данной модели учитывается более 5 факторов, поэтому, такая модель намного точнее, по сравнению с аналогами, однако требует длительных расчетов. С помощью нее имеется возможность выявления банкротства как работающих предприятий, так и несостоятельных. Модель Фулмера основывается на 9 показателях, которые объединены в единый коэффициент [68]. От того, какое значение примет конечный коэффициент, организацию могут отнести к категории надежных или же несостоятельных, обреченных на банкротство. Модель Фулмера (4) имеет следующий вид:

$$Z = 5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,270X_4 - 0,120X_5 + 2,335X_6 + \\ + 0,575X_7 + 1,083X_8 + 0,894X_9 - 6,075 \quad (4)$$

Описание всех коэффициентов модели X_i , $i = 1, 2, \dots, 9$ приведено в приложении А. Прогнозы, сделанные при помощи модели Фулмера, считаются наиболее точными, поэтому вполне уместны следующие заявления о данной модели:

- точность прогноза, составленный на год вперед, составляет около 98%;
- точность прогноза, составленная на два года вперед – 87%. При этом считается, что если итоговое значение $Z < 0$, то это означает, что вероятность банкротства велика, соответственно если $Z > 0$ – банкротство компании маловероятно.

В 1978 году Г. Спрингейт, используя пошаговый дискриминантный анализ, а также результаты трудов Альтмана, разработал модель оценки вероятности банкротства компании. Спрингейт, в процессе разработки модели из 19 наиболее лучших финансовых коэффициентов, выбрал 4 основных, на основе которых и построил свою модель [64]. Модель Спрингейта (5) имеет следующий вид:

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4 \quad (5)$$

Описание коэффициентов модели X_1 , X_2 , X_3 , X_4 модели Спрингейта приведено в приложении А. Значение критической отметки для данной модели считается 0,862. Таким образом, если Z будет меньше указанного значения, то организации будет дана самая пессимистичная оценка, указывающая на потенциальное банкротство.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать о том, что в практике зарубежных стран существует огромное количество моделей и методик, которые можно использовать для прогнозирования банкротства предприятий. Наличие разнообразных подходов к проблеме анализа финансового состояния компании и оценки вероятности наступления несостоятельности компании подтверждают актуальность данного вопроса.

После тщательного разбора ключевых моделей банкротства зарубежных экономистов, осветив достоинства и недостатки каждой из них, проанализируем основные методики прогнозирования вероятности наступления банкротства организаций, разработанные отечественными экономистами, большинство из которых, в свою очередь, опирались на зарубежный опыт, но при этом произвели корректировку в своих моделях для отечественных компаний и под российскую экономику.

Первый российский опыт в применении метода Э. Альтмана – это четырехфакторная модель оценки вероятности банкротства Давыдовой-Беликова [50]. Итоговый интегральный показатель модели несостоятельности компании рассчитывается на базе регрессионного уравнения. От того, какое значение принимает показатель, зависит формирование выводов о вероятности возникновения банкротства. Модель Давыдовой-Беликова (6) имеет следующий вид:

$$Z = 8,38X_1 + X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4 \quad (6)$$

Описание коэффициентов модели $X_i, i = 1, 2, 3, 4$ приведено в приложении А. В основе данной методики лежат расчеты группы показателей, источником информации которых является бухгалтерская отчетность. Рост показателей считается ярко выраженной предпосылкой для улучшения состояния компании. Для анализа по данной методике используется бальная система, выявляющая вероятность банкротства, которая представлена в таблице 3.

Таблица 3 – «Вероятностная оценка банкротства»

Значение дискриминантной оценки	Риск банкротства, %
$Z < 0$	90–100
$0 < Z < 0,18$	60–80
$0,18 < Z < 0,32$	35–50
$0,32 < Z < 0,42$	15–20
$Z > 0,42$	<10

Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыковой является одной из общеизвестных моделей, которая была разработана российскими учеными для прогнозирования вероятности банкротства [50]. В основе их модели было

предложено использование рейтингового числа для экспресс-диагностики состояния компании. Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыковой (7) имеет следующий вид:

$$Z = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,45X_4 + X_5$$

Описание коэффициентов модели $X_i, i = 1, \dots, 5$ приведено в приложении А. В случае если 5 финансовых коэффициентов будут соответствовать минимальному нормативному уровню рейтингового числа ($R = 1$), то финансовое состояние организации оценивается как приемлемое. В том случае, если рейтинговое значение значительно ниже минимального, финансовое состояние компании оценивается как неудовлетворительное.

Зайцева О.П. разработала шестифакторную модель, которая базируется на методике мультипликативного дискриминантного анализа. Она причисляется к одной из новейших методик оценки вероятности наступления банкротства, действие которой направлено на российские организации, следовательно, по замыслу автора, указанная модель лишена недостатков, присутствующих в зарубежных методиках [50]. Модель Зайцевой (8) имеет следующий вид:

$$Z = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6 \quad (8)$$

Описание коэффициентов модели $X_i, i = 1, \dots, 6$ приведено в приложении А. Полученное значение дискриминантной функции необходимо сравнить с нормативным значением, рассчитанным на основе минимальных предполагаемых значений по каждому коэффициенту модели. В том случае если комплексный (фактический) коэффициент превышает нормативное значение, то вероятность дефолта высока, в случае если коэффициент ниже нормативного значения – вероятность возникновения банкротства ничтожна.

В.В. Ковалев разработал методику, при которой необходимо опираться не только на данные бухгалтерской отчетности компании, но и на внутреннюю информацию компании (потеря ключевых сотрудников, остановки производственно-технологического процесса, участие компании в судебных разбирательствах и так далее), именно поэтому данную модель еще называют

«двухуровневой системой показателей» [13, 49]. Модель В.В. Ковалева (9) имеет следующий вид:

$$Z = 25X_1 + 25X_2 + 20X_3 + 20X_4 + 10X_5 \quad (9)$$

Описание коэффициентов модели $X_i, i = 1, \dots, 5$ приведено в приложении А. Согласно модели, если $Z \geq 100$, предприятие функционирует стабильно, если $Z < 100$, то вероятно наступление дефолта. При этом, чем дальше значение Z от ста, тем выше вероятность наступления в ближайшее время для данной организации финансовых проблем.

М.А. Федотова разработала модель, в которой учтены специфические особенности российских организаций [45]. В применении данной модели используются всего 2 показателя: коэффициент текущей ликвидности и отношение заемных средств к активам. Модель М.А. Федотовой (10) представлена следующим уравнением:

$$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,0579X_2 \quad (10)$$

Описание коэффициентов модели X_1, X_2 приведено в приложении А. Если $Z > 0$, то вероятность наступления банкротства организации составляет более 50% и повышается с ростом Z . При $Z < 0$ вероятность наступления банкротства организации менее 50% и, соответственно, снижается по мере уменьшения значения Z .

Многие российские экономисты-исследователи пытались адаптировать модель Э. Альтмана для применения к российским организациям. Такой попыткой стала разработанная Г.В. Савицкой модель, которая давала оценку компаниям сельскохозяйственной отрасли [54]. Она (11) имеет следующий вид:

$$Z = 0,111X_1 + 13,23X_2 + 1,67X_3 + 0,515X_4 + 3,8X_5 \quad (11)$$

Описание коэффициентов модели X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 приведено в приложении А. В случае если: $Z \geq 8$, то вероятность наступления банкротства отсутствует или ничтожна; $Z < 8$, то присутствует риск возникновения банкротства; значение, находящееся в промежутке $5 < Z < 8$ говорит о том, что

риск возникновения банкротства невелик; если $3 < Z < 5$, то риск возникновения банкротства средний; если значение $Z < 3$, то риск возникновения банкротства высокий; при $Z < 1$ – наступление банкротства неминуемо.

Практически все российские методики оценки вероятности банкротства реализованы с помощью множественного дискриминантного анализа, вследствие чего они не могут дать точную количественную оценку вероятности риска возникновения банкротства, а только определяют качественный разряд несостоятельности [76].

В таблице 4 представлено описание достоинств и недостатков, описанных выше моделей.

Таблица 4 – Достоинства и недостатки моделей оценки вероятности банкротства

Наименование модели	Достоинства	Недостатки
Модель Бивера	Для ее применения используются всего 5 коэффициентов, по которым не составит труда произвести расчетные операции. Возможность прогнозирования банкротства на временном отрезке до 5 лет.	Отсутствие весовых коэффициентов для индикаторов и отсутствие итогового коэффициента вероятности банкротства. Модель не предполагает расчет определенных показателей, а рассчитанные коэффициенты подвергаются сравнению с нормативными показателями, отображенные в таблице 1.
Модель Альтмана	Были созданы 2 дополнительные модели, имеющие повышенную точность для частных компаний и для непроизводственных предприятий. Высокая вероятность, с которой предсказывается фактическое банкротство, сроком до двух лет.	Отсутствие весовых коэффициентов для индикаторов и отсутствие итогового коэффициента вероятности банкротства. Отсутствие информации о рыночной стоимости акций на территории РФ, что затрудняет нахождение коэффициента X_4 .

Продолжение таблицы 4

Наименование модели	Достоинства	Недостатки
Модель Таффлера	Способность сочетать ключевые характеристики отчета о финансовых результатах и баланса организации в единое соотношение. Простота расчета и возможность ее применения в проведении внешнего диагностического анализа.	Модель имеет слишком большой диапазон для положительного финансового состояния. Достичь критического уровня Z – счета практически невозможно. Существует зона неопределённости $0,2 < Z < 0,3$.
Модель Лиса	Основополагающие этапы расчетов имеют подробное описание, что упрощает применение методики на практике.	Организации, относящиеся к несостоятельным, получают высокую оценку, в связи с необоснованным увеличением собственного капитала. Большое влияние на конечный показатель оказывает прибыль от продаж.
Модель Фулмера	Учитывается величина компании, что справедливо в любом государстве с рыночной экономикой. Высокая точность и надежность по сравнению с другими моделями.	Неадекватность при проведении прогноза из-за довольно низкого критического значения Z -счета, в связи с чем возникают некоторые сложности при осуществлении технических расчетов.
Модель Спрингейта	Высокий уровень в надежности определения вероятности банкротства.	Отсутствие региональной и отраслевой дифференциации. Высокая корреляция между переменными.
Модель Давыдовой-Беликова	Простота и доступность всех ступеней расчетов. В кратковременном периоде, который не превышает 9 месяцев, вероятность определения угрозы банкротства составляет 80%.	Отсутствие допустимости привязки к роду деятельности и отрасли организации из-за отсутствия варьирующей шкалы несмотря на то, что модель была построена на базе выборки торговых предприятий, которые являлись финансово-устойчивыми, но при этом стали банкротами.
Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыковой	Возможность использования итоговых показателей в целях риск ориентированной классификации предприятий по уровню риска взаимоотношений с инвесторами, коммерческими банками, государством.	Невозможность определения причин попадания предприятий в число неудовлетворительных. Наличие только двух финансовых состояний.

Окончание таблицы 4

Наименование модели	Достоинства	Недостатки
Модель О.П. Зайцевой	Сравнение фактического показателя с нормативными значениями.	Для расчета используется коэффициент загрузки за предыдущие периоды, что ограничивает возможность внешнего анализа.
Модель В.В. Ковалева	Возможность применения данной методики для проведения внешнего анализа.	Завышенные нормативы коэффициентов. Большая разрозненность оценивания между одним финансовым положением организации и другим, тем самым показывая, что при 99% компания будет признано банкротом.
Модель М.А. Федотовой	Простота расчетов из-за наличия только двух показателей.	Не отражает иных сторон финансового положения организации что сказывается отрицательно, в том числе на точности прогнозирования.
Модель Г.В. Савицкой	Подробное описание механизма и ключевых этапов расчетов.	Модель применима только для компаний, ведущую свою деятельность в сельскохозяйственном секторе.

Использование данных моделей требует больших предосторожностей, поскольку представленные методики диагностирования банкротства организаций являются несовершенными. Согласно данным методикам, можно признать банкротом даже финансово стабильную организацию в том случае, если в ее пользовании находится много заемных средств. Нормативное значение принятых критериев не может быть однотипным для различных отраслей экономики ввиду разнообразия структуры капитала.

Вывод по разделу один

Целью проведения финансового анализа предприятия является получение определённого числа основных показателей, дающих представление о текущем положении финансов на предприятии.

Существует большое количество разнообразных методов финансового анализа, которые условно делятся на две группы: неформальные и формализованные методы.

Неформализованные методы финансового анализа основываются на описании происходящих явлений на логическом уровне, то есть не предусматривают наличия аналитических зависимостей или влияния определенных факторов, более того, неформализованные методы являются достаточно субъективными, поскольку при анализе финансовой информации руководствуются накопленным опытом, интуицией и другими субъективными методами.

Формализованные методы финансового анализа предполагают наличие строгого алгоритма и зависимости одного явления от другого. Данная группа методов более точно способны описать финансовое состояние предприятия, от которого зависит возможность и эффективность дальнейшего функционирования предприятия.

Однако одного полноценного метода для проведения финансового анализа не существует. Для достоверности и полноты данных необходимо использовать несколько методов.

Предприятия сильно различаются по типам продуктов и услуг, которые они предоставляют, но всем компаниям необходимо вести продажи и приносить прибыль. Когда компании не приносят прибыли в течение длительных периодов времени, владельцы могут быть вынуждены пойти на банкротство, чтобы уйти с рынка.

Множество основных факторов могут приводить к ухудшению финансового состояния предприятия, а именно:

- рыночные условия;
- финансирование;
- неэффективное и нерациональное принятие решений.

Производственные факторы подразделяют на интенсивные и экстенсивные. Первые связаны с увеличением доходов через качественные изменения, а вторые – с количественными изменениями.

Современный уровень развития экономики характеризуется разнообразием подходов и методов оценки финансового состояния. При этом авторы отталкиваются от отечественной системы бухгалтерского учета, а также руководствуются международной практикой. Большинство существующих в настоящее время методов анализа финансового состояния организаций повторяют и дополняют друг друга; они могут использоваться всесторонне или отдельно, в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, доступной аналитику.

Использование моделей требует больших предосторожностей, поскольку все методики диагностирования банкротства организаций являются несовершенными.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЭДО» В ГОРОДЕ ЧЕЛЯБИНСК

2.1 Краткая характеристика ООО «РЭДО»

ООО «РЭДО» расположено в Челябинской области, г. Челябинск, ул. Морская, д. 18, офис 1.

Целью деятельности организации является получение прибыли. Для достижения цели деятельности предприятие осуществляет производство кухонной мебели.

К дополнительным видам деятельности ООО «РЭДО» относятся:

- производство мебели для офисов и предприятий торговли;
- производство прочей мебели;
- торговля оптовая бытовыми товарами.

Предприятие работает с 2000 года.

В целом, ООО «РЭДО» производит любую корпусную мебель по индивидуальным заказам, а именно кухонные гарнитуры, кухонные уголки, спальни, кровати, комоды, диваны, столы, шкафы, тумбы, стенки.

Для реализации производимой корпусной мебели организация имеет салоны мебели в городах Магнитогорск, Верхнеуральск, Фершампенуазе, Сибай, Учалы, Оренбург, Орск, Гай.

Также для реализации производимой мебели и информирования покупателей о своей продукции компания имеет свой сайт.

На сайте компании указаны координаты для связи, схема проезда к фабрике и имеется интернет-магазин, где заказчик может выбрать мебель и оформить заказ.

Организационная структура управления компанией представлена на рисунке 2.

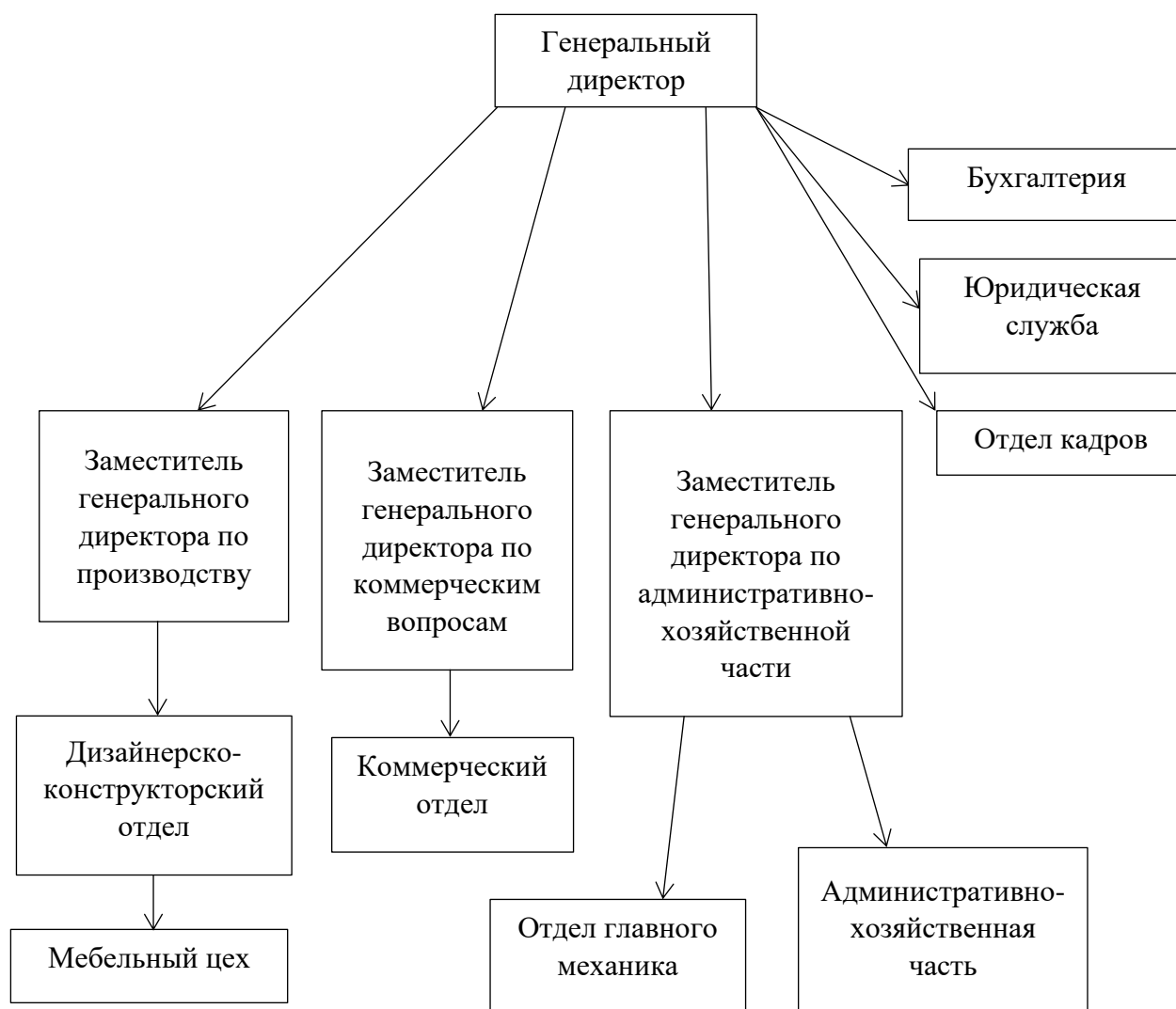


Рисунок 2 – Организационная структура управления ООО «РЭДО»

Структура организации ООО «РЭДО» является линейно-функциональной. Выбор данной функциональной структуры обусловлен, с одной стороны, четким разделением всех полномочий в мебельной фабрике, а, с другой стороны, приспособлением организации к нуждам особых потребителей и к особенностям различных регионов, а именно Магнитогорск, Верхнеуральск, Фершампенуазе, Сибай, Учалы, Оренбург, Орск, Гай, в которых работает данное предприятие.

Для более полной характеристики предприятия проведем анализ его основных технико-экономических показателей деятельности за 2017-2019 гг. (см. таблицу 5). Данные взяты из приложения В.

Таблица 5 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «РЭДО» за 2017-2019 гг.

Наименование показателя	Год			Отклонение		Темп прироста, %	
	2017	2018	2019	2018–2017	2019–2018	2018–2017	2019–2018
1. Выручка, тыс.руб.	39 863	81 487	63 332	41 624	–18 155	104,42	–22,28
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	34 083	70 978	51 564	36 895	–19 414	108,25	–27,35
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	5 780	10 509	11 768	4 729	1 259	81,82	11,98
4. Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	1 186	1 455	1 434	269	–21	22,68	–1,44
5. Численность работников, чел.	15	19	19	4	0	26,67	0
6. Затраты на рубль продукции, руб./руб.	0,86	0,87	0,81	0,02	–0,06	1,87	–6,53
7. Рентабельность продаж, %	2,98	1,79	2,26	–1,19	0,47	–39,93	26,26
8. Рентабельность производства, %	3,48	2,05	2,78	–1,43	0,73	–41,09	35,61
9. Производительность труда, тыс.руб./чел.	2 657,5	4 288,8	3 333,3	1 631,3	–955,5	61,38	–22,28

Выручка от реализации продукции ООО «РЭДО» в 2018 г. составила 81 487 тыс. руб., что на 41 624 тыс. руб. или 104,42% больше выручки, полученной в 2017 г. В 2019 г. выручка от реализации продукции предприятия сократилась на 22,28% или 18 155 тыс. руб. Снижение выручки связано с сокращением объемов продаж.

Себестоимость продукции ООО «РЭДО» также в 2018 г. увеличилась на 108,25%, а в 2019 г. сократилась на 27,35%.

На рисунке 3 показано соотношение темпа прироста выручки от реализации продукции и себестоимости ее производства.

Видно, что темпы роста себестоимости продукции в 2018 г. превышают темпы роста выручки от реализации продукции, что является отрицательной тенденцией деятельности предприятия.



Рисунок 3 – Соотношение темпов прироста выручки от реализации продукции ООО «РЭДО» и себестоимости ее производства, %

Такая тенденция происходит в результате роста затрат на рубль продукции на 1,87 % в 2018 г. относительно 2017 г. В 2019 г. темпы снижения себестоимости производства мебельной продукции меньше темпов снижения выручки от ее реализации, что произошло в результате сокращения затрат на рубль продукции на 0,06 руб. В конечном итоге, это приводит к росту прибыли от продаж предприятия на 11,98% в 2019 г. по сравнению с 2018 г.

С учетом прочих доходов и расходов чистая прибыль предприятия в 2018 г. возросла на 22,68, а в 2019 г. сокращается на 1,44%.

На рисунке 4 представлена динамика прибыли от продаж и чистой прибыли за 2017-2019 гг.



Рисунок 4 – Динамика прибыли от продаж и чистой ООО «РЭДО» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Несмотря на рост чистой прибыли в 2018 г. рентабельность продаж и рентабельность производства сокращаются на 1,19% и 1,43% соответственно. В 2019 г. напротив, рентабельность продаж и рентабельность производства увеличиваются на 0,47% и 0,73% соответственно.

Среднесписочная численность работников ООО «РЭДО» в 2017 г. составила 15 человек, в 2018 г. и 2019 г. – 19 человек соответственно. Большую часть численности составляют работники, непосредственно занятые в производстве. При этом, производительность их труда увеличивается в 2018 г., а в 2019 г. составила 3 333,3 тыс. руб./чел., что на 22,28% меньше производительности труда в 2018 г.

Итак, по результатам анализа наблюдается снижение эффективности деятельности ООО «РЭДО» в 2019 г. по сравнению с прошлыми периодами, что выражается в сокращении объемов реализации и чистой прибыли, снижении производительности труда сотрудников ООО «РЭДО».

2.2 Анализ имущественного положения и источников финансирования предприятия

Анализ имущественного положения и источников финансирования предприятия предполагает оценку динамики и структуры актива и пассива баланса организации. В ходе анализа определяются состав имущества предприятия и источников его формирования [38].

Результаты анализа динамики имущества и источников его финансирования представим в таблице 6.

Источником информации выступала отчетность предприятия, представленная в приложении Б.

Таблица 6 – Оценка динамики имущества и источников его финансирования
ООО «РЭДО»

Наименование показателя	Год			Отклонение		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018– 2017	2019– 2018	2018– 2017	2019– 2018
1. Внеоборотные активы в т.ч.:							
1.1. Основные средства, тыс.руб.	64	0	0	-64	0	-100	0
1.2. Финансовые вложения, тыс.руб.	1 960	17 090	17 619	15 130	529	771,94	3,10
Итого внеоборотные активы	2 024	17 090	17 619	15 066	529	744,37	3,10
2. Оборотные активы, в т.ч.:							
2.1. Запасы, тыс.руб.	30 393	40 375	51 313	9 982	10 938	32,84	27,09
2.2. Дебиторская задолженность, тыс.руб.	3 665	8 739	6 004	5 074	-2 735	138,44	-31,30
2.3. Денежные средства, тыс.руб.	2 438	2 922	1 640	484	-1 282	19,85	-43,87
Итого оборотные активы	36 496	52 036	58 957	15 540	6 921	42,58	13,30
3. Капитал и резервы, в т.ч.:							
3.1. Нераспределенная прибыль, тыс.руб.	12 732	14 187	15 621	1 455	1 434	11,43	10,11
Итого капитал и резервы	12 732	14 187	15 621	1 455	1 434	11,43	10,11
4. Краткосрочные обязательства, в т.ч.:							
4.1. Заемные средства, тыс.руб.	1 944	158	432	-1 786	274	-91,87	173,42
4.2. Кредиторская задолженность, тыс.руб.	23 844	54 781	60 523	30 937	5 742	129,75	10,48
Итого краткосрочные обязательства	25 788	54 939	60 955	29 151	6 016	113,04	10,95
Валюты баланса	38 520	69 126	76 576	30 606	7 450	79,45	10,78

Анализ показал, что стоимость имущества ООО «РЭДО» ежегодно увеличивается и в 2019 г. составила 76 576 тыс. руб., что на 10,78% больше стоимости имущества в 2018 г. (см. рисунок 5).

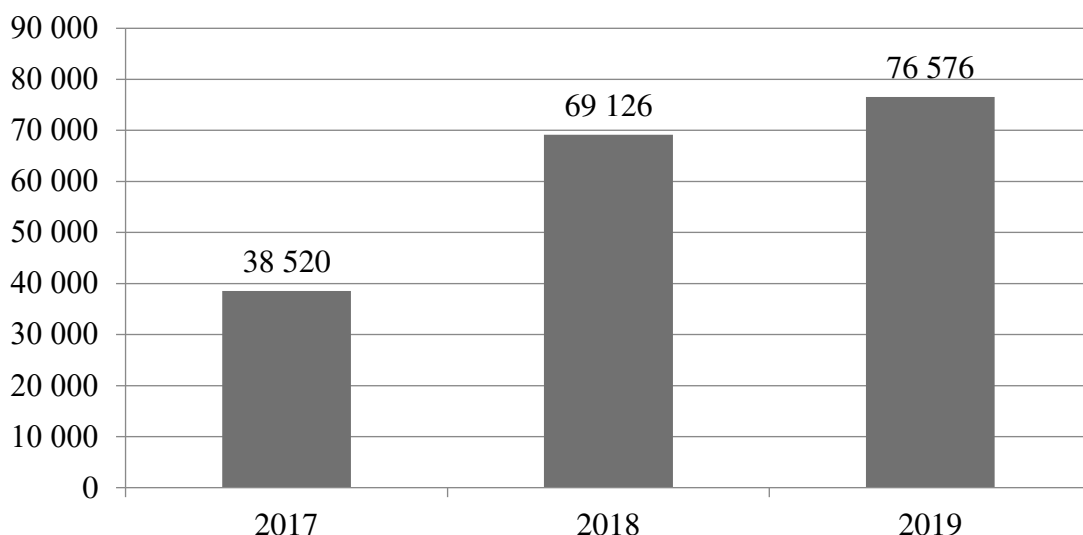


Рисунок 5 – Динамика валюты баланса ООО «РЭДО» за период с 2017 г. по 2019 г., тыс. руб.

Рост стоимости имущества в 2018 г. произошел в результате увеличения стоимости внеоборотных активов предприятия, а именно финансовых вложений ООО «РЭДО» практически в 8 раз, а в 2019 г. на 3,10%.

Стоимость оборотных активов ООО «РЭДО» также стабильно увеличивается и в 2019 г. составила 58 957 тыс. руб., что на 13,30% больше их стоимости за 2018 г. Рост оборотных активов в 2018 г. произошел по всем составным элементам. Так, стоимость запасов предприятия увеличилась в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 32,84%. Также произошел рост дебиторской задолженности в 2018 г. по сравнению с 2017 г. – 138,44%. Положительно характеризует деятельность предприятия увеличение денежных средств на 484 тыс. руб.

В 2019 г. стоимость активов ООО «РЭДО» возросла в результате повышения стоимости внеоборотных активов на 3,10% и стоимости оборотных активов на 13,30%.

Рост стоимости оборотных активов произошел в результате повышения запасов на 27,09% в 2019 г. по сравнению с 2018 г. При этом происходит снижение дебиторской задолженности на 31,30% и денежных средств на 43,87%.

Стоимость источников формирования имущества ООО «РЭДО» также увеличилась в 2018 г. на 79,45%, а в 2019 г. на 10,78%. Данный рост обусловлен увеличением как собственного капитала, так и обязательств ООО «РЭДО». На рисунке 6 показана динамика стоимости источников формирования имущества ООО «РЭДО».



Рисунок 6 – Динамика стоимости источников формирования имущества ООО «РЭДО» за период с 2017 г. по 2019 г., тыс. руб.

Так, собственный капитал в 2018 г. увеличился на 1 455 тыс. руб. или 11,43%, а в 2019 г. на 1 434 тыс. руб. или 10,11% по сравнению с 2018 г., благодаря росту нераспределенной прибыли предприятия.

Долгосрочные обязательства компания не имеет.

Краткосрочные обязательства возросли на 113,04% в 2018 г. в результате повышения кредиторской задолженности на 129,75%. Аналогично в 2019 г. краткосрочные обязательства ООО «РЭДО» возросли на 6 016 тыс. руб. или 10,95%, в результате роста кредиторской задолженности на 5 742 тыс. руб.

В таблице 7 представлен анализ структуры имущества и источников его финансирования ООО «РЭДО».

Таблица 7 – Структура имущества и источников его финансирования ООО «РЭДО», %

Наименование показателя	Год			Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018–2017	2019–2018
1. Внеоборотные активы в т.ч.:					
1.1. Основные средства.	0,17	0	0	-0,17	0
1.2. Финансовые вложения	5,09	24,72	23,01	19,63	-1,71
Итого внеоборотные активы	5,26	24,72	23,01	19,46	-1,71
2. Оборотные активы, в т.ч.:					
2.1. Запасы	78,90	58,41	67,01	-20,49	8,60
2.2. Дебиторская задолженность	9,51	12,64	7,84	3,13	-4,80
2.3. Денежные средства	6,33	4,23	2,14	-2,10	-2,09
Итого оборотные активы	94,74	75,28	76,99	-19,46	1,71
3. Капитал и резервы, в т.ч.:					
3.1. Нераспределенная прибыль	33,05	20,52	20,40	-12,53	-0,12
Итого капитал и резервы	33,05	20,52	20,40	-12,53	-0,12
4. Краткосрочные обязательства, в т.ч.:					
4.1. Заемные средства	5,05	0,23	0,56	-4,82	0,33
4.2. Кредиторская задолженность	61,90	79,25	79,04	17,35	-0,21
Итого краткосрочные обязательства	66,95	79,48	79,60	12,53	0,12
Валюты баланса	100,00	100,00	100,00	0	0

По данным проведенного анализа видно, что в структуре имущества предприятия наибольший удельный вес занимают оборотные активы, доля которых в 2017 г. составляла 94,74% всего имущества ООО «РЭДО», в 2018 г. она сократилась до 75,28% и в 2019 г. повысилась до 76,99% стоимости всего имущества ООО «РЭДО».

Преобладание оборотных активов свидетельствует о хорошей структуре имущества предприятия, когда оно направлено на свое развитие, производство ООО «РЭДО» не фондоемкое, а структура актива баланса показывает финансовую платежеспособность предприятия и ликвидность его баланса.

На рисунках 7–8 показана структура имущества ООО «РЭДО» за 2017 и 2019 гг.

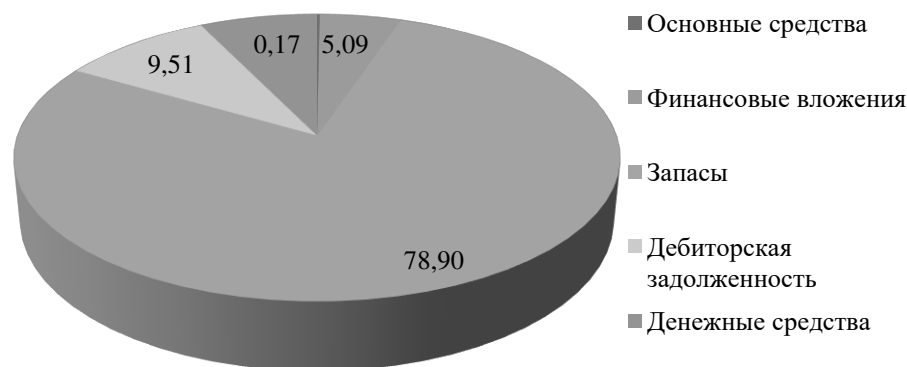


Рисунок 7 – Структура имущества ООО «РЭДО» в 2017 г., %

Постатейный анализ актива баланса показал, что 78,90% имущества ООО «РЭДО» в 2017 г. приходилось на запасы предприятия, что свидетельствует о проблемах сбыта мебельной продукции.

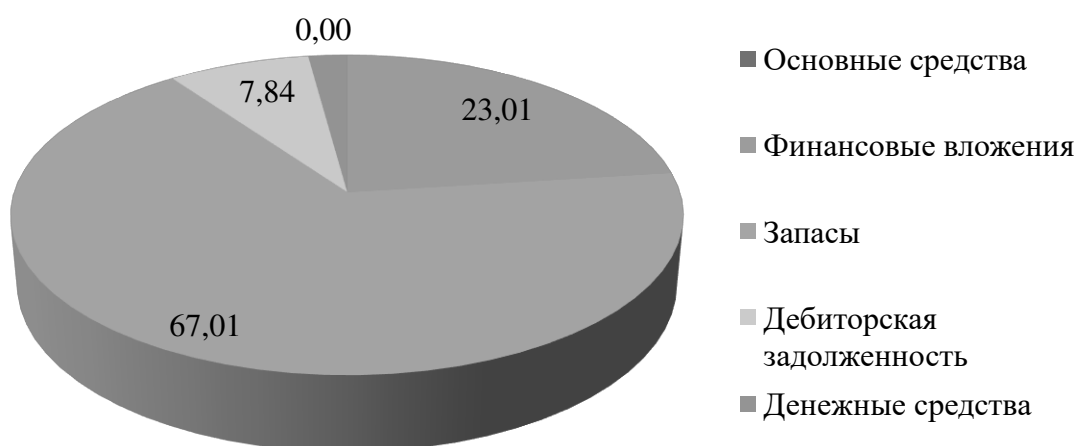


Рисунок 8 – Структура имущества ООО «РЭДО» в 2019 г., %

В 2019 г. в структуре имущества организации происходят некоторые изменения. Так, сократилась доля запасов до 67,01%, но возросла доля финансовых вложений с 5,09% в 2017 г. до 23,01% в 2019 г.

В структуре источников финансирования имущества предприятия в 2017 г. наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность, доля которой составляла 61,90% (см. рисунок 9).

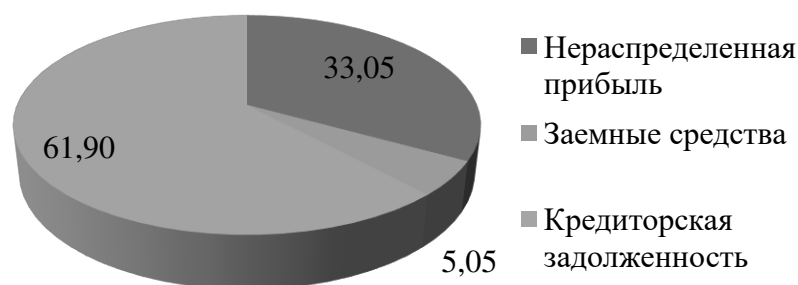


Рисунок 9 – Структура капитала ООО «РЭДО» в 2017 г., %

В 2019 г. доля кредиторской задолженности увеличилась до 79,04%. Сократилась доля краткосрочных заемных средств до 0,56% и уменьшился удельный вес собственного капитала до 20,40% (см. рисунок 10).

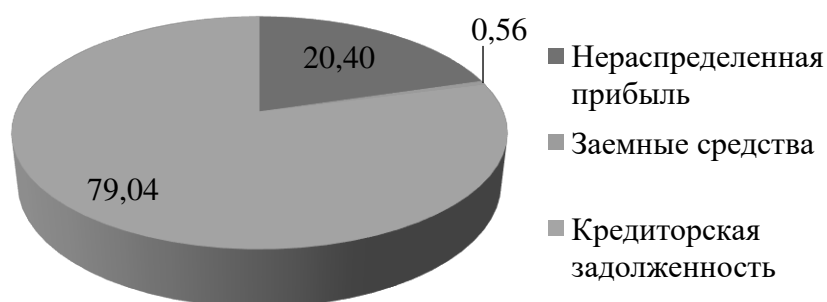


Рисунок 10 – Структура капитала ООО «РЭДО» в 2019 г., %

Таким образом, следует отметить высокую зависимость предприятия от привлеченных средств в виде кредиторской задолженности, которая в 2019 г. составила 60 523 тыс. руб. Доля кредиторской задолженности в стоимости источников предприятия составила 79,04% в 2019 г. ООО «РЭДО» необходимо контролировать свою кредиторскую задолженность.

2.3 Коэффициентный анализ финансового состояния предприятия

Коэффициентный анализ ООО «РЭДО» предполагает расчет и оценку финансовых коэффициентов, характеризующих его финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность. Данную оценку начнем с анализа финансовой устойчивости предприятия.

Определим тип финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей (см. таблицу 8). Источником информации выступала отчетность предприятия, представленная в приложении Б.

Таблица 8 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «РЭДО»

Наименование показателя	2017	2018	2019
1. Капитал и резервы, тыс.руб.	12 732	14 187	15 621
2. Внеоборотные активы (за исключением финансовых вложений), тыс.руб.	64	0	0
3. Собственные оборотные средства, тыс.руб.	12 668	14 187	15 621
4. Долгосрочные обязательства, тыс.руб.	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных источников, тыс.руб.	12 668	14 187	15 621
6. Заемные средства, тыс.руб.	1 944	158	432
7. Наличие основных источников, тыс.руб.	14 612	14 345	16 053
8. Запасы, тыс.руб.	30 393	40 375	51 313
9. Излишек или дефицит собственных оборотных средств для формирования запасов ΔСОС, тыс.руб.	-17 725	-26 188	-35 692
10. Излишек или дефицит собственных и долгосрочных источников для формирования запасов ΔСДИ, тыс.руб.	-17 725	-26 188	-35 692
11. Излишек или дефицит основных источников для формирования запасов ΔОИ, тыс.руб.	-15 781	-26 030	-35 260
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	ΔСОС<0 ΔСДИ<0 ΔОИ<0	ΔСОС<0 ΔСДИ<0 ΔОИ<0	ΔСОС<0 ΔСДИ<0 ΔОИ<0
13. Тип финансовой устойчивости	кризисное финансовое состояние	кризисное финансовое состояние	кризисное финансовое состояние

За весь анализируемый период финансовое состояние ООО «РЭДО» с точки зрения наличия собственных оборотных средств является кризисным. Предприятие не обладает собственными оборотными средствами, у него дефицит собственных и долгосрочных источников для формирования запасов и в целом дефицит основных источников для формирования запасов.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «РЭДО» представим в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ финансовой устойчивости ООО «РЭДО» с помощью относительных показателей

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	Год		
		2017	2018	2019
Исходные данные:				
1. Капитал и резервы, тыс.руб.	–	12 732	14 187	15 621
2. Валюта баланса, тыс.руб.	–	38 520	69 126	76 576
3. Долгосрочные обязательства, тыс.руб.	–	0	0	0
4. Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	–	25 788	54 939	60 955
5. Заемные средства, тыс.руб.	–	1 944	158	432
6. Кредиторская задолженность, тыс.руб.	–	23 844	54 781	60 523
7. Оборотные активы, тыс.руб.	–	36 496	52 036	58 957
8. Внеоборотные активы, тыс.руб.	–	2 024	17 090	17 619
9. Финансовые вложения, тыс.руб.	–	1 960	17 090	17 619
10. Запасы, тыс.руб.	–	30 393	40 375	51 313
11. Основные средства, тыс.руб.	–	64	0	0
Расчетные показатели:				
12. Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,33	0,21	0,20
13. Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,67	0,79	0,80
14. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	2,03	3,87	3,90
15. Коэффициент финансовой устойчивости	$> 0,7$	0,33	0,21	0,20
16. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,99	1,00	1,00
17. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	3,71	3,46	3,65
18. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	$\geq 0,6$	1,55	1,22	1,11

Коэффициент автономии ООО «РЭДО» не соответствует своему нормативному значению, следовательно, финансовое состояние предприятия неустойчиво. Коэффициент финансовой зависимости, напротив, превышает нормативное значение. Расчеты указанных показателей указывают на то, что ООО «РЭДО» зависимо от внешних источников финансирования своей деятельности, а именно кредиторской задолженности.

Нормативным значением коэффициента соотношения заемных и собственных средств показатель должен быть не более 1. За 2017-2019 гг.

соотношение заемных и собственных средств возросло с 2,03 до 3,90 пунктов и не соответствовало норме.

Коэффициент финансовой устойчивости характеризует, какая часть имущества предприятия финансируется за счет собственных и долгосрочных источников. По норме данный показатель должен быть больше 0,7. Данный показатель ООО «РЭДО» за 2017-2019 гг. в 2017 г. составил 0,33 пункта и не соответствует нормативу, а к 2019 г. сократился до 0,20 пунктов, что также не соответствует нормативу и свидетельствует о финансовой неустойчивости финансового состояния ООО «РЭДО».

Зависимость предприятия от финансирования за счет кредиторской задолженности повысилась, что негативно характеризует изменения в финансовом состоянии предприятия.

Суммируя результаты проведенного анализа, можно сделать вывод, что по критерию наличия собственного капитала ООО «РЭДО» на протяжении анализируемого периода оставалось финансово неустойчивым.

Далее дадим оценку удовлетворительности структуры баланса с точки зрения возможности текущей неплатежеспособности ООО «РЭДО», результаты представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Оценка состояния текущей платежеспособности ООО «РЭДО»

Наименование показателя	Год		
	2017	2018	2019
Исходные данные:			
1. Финансовые вложения, тыс.руб.	1 960	17 090	17 619
2. Денежные средства, тыс.руб.	2 834	2 922	1 640
3. Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	25 788	54 939	60 955
Расчетный показатель:			
4. Показатель текущей неплатежеспособности	-20 994	-34 927	-41 696

Расчеты показали, что ООО «РЭДО» не платежеспособная организация, у нее дефицит средств для погашения своих краткосрочных обязательств.

Далее проведем коэффициентный анализ ликвидности предприятия, результаты которого представим в таблице 11.

Таблица 11 – Коэффициенты ликвидности ООО «РЭДО» за 2017-2019 гг.

Наименование показателя	Нормативное значение	Год		
		2017	2018	2019
1. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,42	0,95	0,97
2. Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 1	0,24	0,21	0,13
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,11	0,05	0,03

По результатам анализа можно сделать вывод, что ни один из рассмотренных коэффициентов не соответствует нормативным значениям, что свидетельствует о не ликвидности ООО «РЭДО».

Коэффициент текущей ликвидности показывает отрицательную динамику и свидетельствует о том, что ООО «РЭДО» не способно погашать свои краткосрочные обязательства за счет имеющихся оборотных средств. Коэффициент быстрой ликвидности отражает неспособность ООО «РЭДО» погашать свои краткосрочные обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Также денежных средств для оплаты текущих обязательств у ООО «РЭДО» недостаточно.

Итак, баланс ООО «РЭДО» не ликвиден, финансово неустойчив и организация неплатежеспособна.

В таких условиях целесообразно дать оценку вероятности банкротства предприятия, результаты которого представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Оценка вероятности банкротства ООО «РЭДО» по модели Альтмана

Наименование показателя	Год		
	2017	2018	2019
X ₁	0,95	0,75	0,77
X ₂	0,33	0,21	0,20
X ₃	0,04	0,03	0,13
X ₄	0,49	0,26	0,26
X ₅	1,03	1,18	0,83
Z	3,06	2,63	2,62

Расчет вероятности банкротства ООО «РЭДО» показал, что финансовое состояние неустойчивое и если в 2017 г. вероятность банкротства предприятия

очень низкая, то к 2018-2019 гг. финансовое состояние предприятия ухудшилось, вероятность банкротства повышается и компанию ожидают финансовые трудности, которые могут привести к банкротству.

Итак, по результатам анализа финансового состояния ООО «РЭДО» можно сделать вывод о его неустойчивости, не ликвидности и неплатежеспособности. К 2019 г. предприятие находится в зоне неопределенности и вероятность банкротства увеличивается.

2.4 Анализ прибыли и рентабельности деятельности ООО «РЭДО»

Получение прибыли и повышение доходности деятельности предприятия является основной целью деятельности любого коммерческого предприятия, в том числе и ООО «РЭДО», поэтому анализ финансовых результатов имеет важнейшее значение.

В таблице 13 представим результаты анализа состава и динамики прибыли организации ООО «РЭДО». Источником информации выступала отчетность предприятия, представленная в приложении В.

Таблица 13 – Анализ состава и динамики прибыли организации ООО «РЭДО»

Наименование показателя	Год			Отклонение		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018–2017	2019–2018	2018–2017	2019–2018
1. Выручка, тыс.руб.	39 863	81 487	63 332	41 624	-18 155	204,42	77,72
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	34 083	70 978	51 564	36 895	-19 414	208,25	72,65
3. Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	5 780	10 509	11 768	4 729	1 259	181,82	111,98
4. Прочие доходы, тыс.руб.	1 070	0	0	-1 070	0	0	0
5. Прочие расходы, тыс.руб.	5 356	8 584	10 334	3 228	1 750	160,27	120,39
6. Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	1 494	1 925	1 434	431	-491	128,85	74,49
7. Налог на прибыль, тыс.руб.	308	470	0	162	-470	152,60	0
8. Чистая прибыль, тыс.руб.	1 186	1 455	1 434	269	-21	122,68	98,56

Анализ динамики финансовых результатов ООО «РЭДО» показал, что в 2018 г. по сравнению с 2017 г. валовая прибыль предприятия увеличилась на 4 729 тыс. руб. или 81,82%. В 2019 г. она возросла на 1 259 тыс. руб. или на 11,98%.

Прибыль до налогообложения ООО «РЭДО» в 2018 г. по сравнению с 2017 г. повысилась на 28,85%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. она сократилась на 491 тыс. руб. или 25,51%. Снижение прибыли до налогообложения произошло в результате увеличения прочих расходов на 20,39% или 1 750 тыс. руб.

В результате своей деятельности ООО «РЭДО» имеет положительный финансовый результат – чистую прибыль, которая имеет тенденцию к росту в 2018 г. и сокращается в 2019 г. Так, чистая прибыль ООО «РЭДО» в 2018 г. увеличилась на 269 тыс. руб. или 22,68%.

В 2019 г. чистая прибыль предприятия сократилась на 21 тыс. руб. или на 1,44%. Основной причиной снижения финансового результата компании послужило сокращение объема продаж, а, следовательно, выручки от реализации на 22,28%. Для стабилизации своего состояния компании целесообразно предпринять меры по ее увеличению, что приведет не только к повышению чистой прибыли, но и росту собственного капитала, что в условиях финансовой неустойчивости является важнейшим фактором улучшения финансового состояния ООО «РЭДО».

Далее проведем анализ показателей рентабельности, результаты которого представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ показателей рентабельности ООО «РЭДО»

Наименование показателя	Год		
	2017	2018	2019
1. Рентабельность продаж, %	2,98	1,79	2,26
2. Рентабельность производства, %	3,48	2,05	2,78
3. Рентабельность активов, %	3,08	2,10	1,87
4. Рентабельность собственного капитала, %	9,32	10,26	9,18

Рентабельность продаж за анализируемый период ООО «РЭДО» сократилась с 2,98 % до 2,26%, что свидетельствует о снижении доходности и эффективности продаж компании в 2019 г. по сравнению с 2017 г.

Рентабельность производства также имела отрицательную тенденцию изменения с показателя 3,48% до 2,78%.

Рентабельность активов ООО «РЭДО» при этом сокращается в 2019 г. по сравнению с 2017 г. с 3,08% до 1,87 %, что свидетельствует о снижении эффективности их отдачи.

Рентабельность собственного капитала снизилась с 9,32% до 9,18%.

В целом, эффективность работы в 2019 г. компании снижается, о чем свидетельствует снижение чистой прибыли и показателей рентабельности в 2019 г. относительно их значений в 2017 г.

Таким образом, можно выделить следующие проблемы деятельности и финансового состояния ООО «РЭДО» по итогам работы за 2019 год:

- снижение выручки от реализации продукции предприятия;
- снижение доли собственного капитала предприятия в активах;
- ухудшение значений практически всех коэффициентов финансовой устойчивости ООО «РЭДО»;
- ухудшение значений коэффициентов, характеризующих ликвидность баланса ООО «РЭДО»;
- критическое финансовое состояние ООО «РЭДО» по величине собственных оборотных средств и обеспеченности формирования запасов за счет собственных средств;
- вероятность банкротства ООО «РЭДО» повышается и предприятие находится в зоне неопределенности.

Вывод по разделу два

Анализ имущественного положения ООО «РЭДО» показал, что стоимость оборотных активов стабильно увеличивается; долгосрочные обязательства

компания не имеет; краткосрочные обязательства возрастают в результате повышения кредиторской задолженности.

Анализ структуры имущества и источников его финансирования показал, что в структуре имущества предприятия наибольший удельный вес занимают оборотные активы. Их преобладание свидетельствует о хорошей структуре имущества предприятия, когда оно направлено на свое развитие, производство ООО «РЭДО» не фондоемкое, а структура актива баланса показывает финансовую платежеспособность предприятия и ликвидность его баланса.

Проведя коэффициентный анализ, выявлено, что ООО «РЭДО» за 2017-2019 гг. имело кризисное финансовое состояние. Предприятие не обладает собственными оборотными средствами, у него дефицит собственных и долгосрочных источников для формирования запасов и в целом дефицит основных источников для формирования запасов.

Коэффициент автономии ООО «РЭДО» не соответствует своему нормативному значению, следовательно, финансовое состояние предприятия неустойчиво. Коэффициент финансовой зависимости превышает нормативное значение. То есть предприятие зависимо от внешних источников финансирования своей деятельности, а именно кредиторской задолженности.

Оценка состояние текущей платежеспособности показало, что ООО «РЭДО» не платежеспособная организация, у нее дефицит средств для погашения своих краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности показывает отрицательную динамику, следовательно ООО «РЭДО» не способно погашать свои краткосрочные обязательства за счет имеющихся оборотных средств. Коэффициент быстрой ликвидности отражает неспособность ООО «РЭДО» погашать свои краткосрочные обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Также денежных средств для оплаты текущих обязательств у ООО «РЭДО» недостаточно.

Таким образом, баланс ООО «РЭДО» не ликвиден, финансово неустойчив и организация неплатежеспособна.

Проведя анализ прибыли и рентабельности, можно сказать о том, что ООО «РЭДО» имеет положительный финансовый результат – чистую прибыль, которая имеет тенденцию к росту в 2018 г. и сокращается в 2019 г. Основной причиной снижения финансового результата компании послужило сокращение объема продаж, а, следовательно, выручки от реализации.

В целом, эффективность работы в 2019 г. компании снижается, о чем свидетельствует снижение чистой прибыли и показателей рентабельности в 2019 г. относительно их значений в 2017 г.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Мероприятия по обеспечению дополнительного выпуска продукции за счет модернизации производства

Проведенный анализ финансового состояния ООО «РЭДО» показал, что одной из основных проблем его ухудшения является снижение объема производства и реализации мебельной продукции. Снижение объема производства на предприятии в 2019 г. обусловлено снижением уровня производительности труда на 955,5 тыс. руб./чел., что привело к уменьшению объема производства и реализации на 27,35%. В конечном итоге это привело к сокращению чистой прибыли ООО «РЭДО» в 2019 г. относительно 2018 г. на 21 тыс. руб. или 1,44%.

Следовательно, для улучшения финансового состояния предприятия целесообразно предпринять меры по увеличению объема производства и реализации мебельной продукции.

Для определения основных направлений обеспечения дополнительного выпуска продукции необходимо определить резервы роста объема производства ООО «РЭДО». Увеличить объемы производства мебельной продукции можно за счет различных факторов, к которым можно отнести и увеличение рабочих мест, и обновление оборудования и пр.

1. Определим резервы повышения объема производства за счет создания дополнительных рабочих мест.

В 2019 г. численность работников в ООО «РЭДО» составляла 19 чел. Производительность труда одного работника составляла 3 333,3 тыс. руб./чел. в год. Таким образом, при создании дополнительно одного рабочего места, в ООО «РЭДО» будет обеспечен дополнительный объем производства в размере 3 333,3 тыс. руб.

2. Резервы обеспечения дополнительного объема производства за счет приобретения нового оборудования.

Производительность оборудования ООО «РЭДО» в 1 машино-час составляет 0,75 тыс. руб. Полезное время работы оборудования составляет 1 720 машино-часов. При приобретении дополнительно 5 единиц оборудования будет обеспечен дополнительный объем производства в размере 6 450 тыс. руб.

3. Определим резервы повышения объема производства за счет повышения производительности труда работников ООО «РЭДО».

В 2019 г. производительность труда работников составляла 3 333,3 тыс. руб./год. При повышении производительности труда на 10%, т.е. до 3 666,63 тыс. руб./год, будет обеспечен дополнительный объем производства в размере 6 333,27 тыс. руб.

Расчеты по каждому направлению представим в таблице 15.

Таблица 15 – Резервы обеспечения дополнительного выпуска мебельной продукции ООО «РЭДО»

Показатель	2019 г. факт	Прогноз (после мероприятий)
1. Создание дополнительных рабочих мест		
Численность работников, чел.	19	20
Объем производства, тыс. руб.	63 332	X
Производительность труда, тыс. руб./чел.	3 333,3	X
Дополнительный объем производства, тыс. руб.	X	3 333,3
2. Приобретение нового оборудования		
Количество дополнительно установленного оборудования	X	5
Полезное время работы оборудования, машино-час	1 720	X
Производительность оборудования в 1 машино-час, тыс. руб.	0,75	X
Дополнительный объем производства, тыс. руб.	X	6 450
3. Повышение производительности труда рабочих		
Производительность труда, тыс. руб./чел.	3 333,3	3 666,63
Численность работников, чел.	19	19
Дополнительный объем производства, тыс. руб.	X	6 333,27

Проведенные расчеты показали, что несмотря на то, что ООО «РЭДО» рационально использует имеющиеся ресурсы, у предприятия имеются

скрытые резервы увеличения объема производства производимой мебельной продукции в целом на 16 116,57 тыс. руб.

На рисунке 11 показаны резервы роста объема производства.

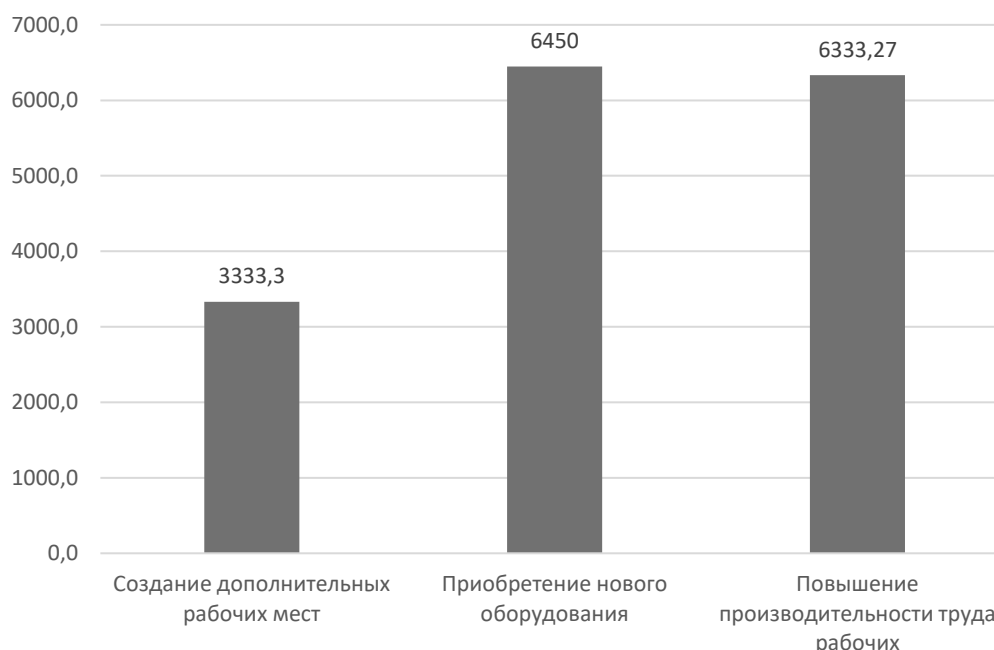


Рисунок 11 – Резервы роста объемов производства ООО «РЭДО», тыс. руб.

Итак, у предприятия имеются резервы обеспечения дополнительного выпуска продукции. Одним из способов обеспечения дополнительного выпуска продукции является оснащение производственного процесса более современным оборудованием, которое позволит как увеличить производственную мощность ООО «РЭДО», так и автоматизировать производственный процесс.

Для повышения объемов производства мебельной продукции ООО «РЭДО» рекомендовано к приобретению следующее оборудование [33]:

1. Форматно-раскроечный станок Y45 с наклоняемой пилой и подвижной кареткой на роликовых направляющих. Предназначен для штучного и пакетного раскроя плитных материалов, в т.ч. облицованных ламинатом. Станок спроектирован для использования в тяжелых условиях работы, отлично зарекомендовал себя в условиях крупносерийного и массового

производства. Применяется в серийном мебельном и столярном производствах для изготовления корпусной мебели [28].

2. Кромкооблицовочный станок OLIMPIC K 100. Данный станок обладает рядом преимуществ, к которым можно отнести:

- идеальное финишное качество обработки благодаря конвейерной системе «Megaline», исключаяющей типичное движение с рывками, характерными для традиционной системы подачи;
- возможность приклейки кромки массива толщиной до 5 мм с автоматической загрузкой предварительно нарезанных реек и их приклейки к плитам толщиной до 50 мм;
- быстрая перенастройка станка под обработку 3х видов кромки: тонкой, толстой и реек из массива;
- простой и легкий в использовании электронный пульт управления «Orion One» поставляется в стандартной комплектации;
- высокая надежность обеспечивается высокочастотными электродвигателями.

Автоматический односторонний кромкооблицовочный станок для приклеивания кромки при помощи горячего клея-расплава на прямолинейные щитовые детали с четырех сторон.

Станок закрыт кожухом по всей длине и имеет прозрачные вставки из поликарбоната, чтобы можно было визуально следить за процессом обработки.

Подвижный пульт управления расположен со стороны подачи в станок для удобства работы оператора.

Электрошкаф расположен внутри станины и имеет дверцу для легкого доступа при осуществлении сервисных работ. Электрошкаф соответствует современным нормам безопасности.

Подающая конвейерная лента «Megaline» выполнена из полиуретана и усилена стальными тросами изнутри, что гарантирует высокую прочность и

долговечность. Верхний полиуретановый слой с высоким коэффициентом сцепления обеспечивает оптимальную фиксацию деталей. Линейное движение, без рывков, благодаря внутренней зубчатой поверхности подающей ленты. Обслуживание не требуется.

Фиксированный суппорт с поддерживающими роликами расположен параллельно подающей ленте. Суппорт имеет длину на весь станок. Поддерживающие пластиковые ролики имеют стальные шарниры [32].

Пульт управления Orion One включает в себя:

- дисплей с 2мя строками и 20 характеристиками;
- выбор языка;
- клавиатура с сенсорными клавишами и светодиодной подсветкой для выбора различных узлов обработки и функций станка;
- полное управление станком благодаря функциям программатора;
- отображение и настройка температуры клеевой ванны;
- простая диагностика с поиском быстрых решений в случае любых сбоев;
- частичные и абсолютные статистические показатели: количество обработанных деталей и израсходованной кромки, время наработки подающего транспортера.

3. Клеенаносящий станок WT 1300 предназначен для нанесения белковых, карбомидных, мочевиноформальдегидных и резорциновых клеев на плоские заготовки и щиты, как с одной, так и с двух сторон одновременно. Применяется в мебельном, фанерном и столярно-строительном производствах деревообрабатывающей промышленности. Станок обеспечивает быструю и удобную регулировку величины нанесения клея [18].

4. Результат окраски мебели влияет как на внешний вид изделий, так и на эксплуатационные свойства. Для того чтобы этот процесс был удобным и безопасным для персонала и получались качественно окрашенные детали

необходимо купить покрасочную камеру. Применяют её для очистки зоны распыла краски от её мельчайших частиц и паров растворителя.

Покрасочная камера SP9225 предназначена для нанесения лакокрасочных покрытий методом воздушного распыления ручным способом с одновременным удалением из рабочей зоны твердых остаточных взвесей и очистки воздуха от вредных примесей.

Камера применяется для установки в отделочных цехах мебельных предприятий, в производственных процессах которых применяются легковоспламеняющиеся, взрывоопасные и технические растворители, а также при производстве оконных и дверных блоков, стульев, детских кроваток и на других деревообрабатывающих производствах.

Удовлетворяет противопожарным и санитарным нормам.

С помощью циркуляционного насоса создаются водяная завеса на стенке камеры и на полу. Способствуют осаждению твердых пигментов краски, взвесей, аэрозолей и активному удалению полученных отходов из зоны окраски [16].

5. Для высокоточного изготовления деталей и заготовок, имеющих сложную конструкцию, не позволяющую изготовить их на каком-либо ином оборудовании с требуемым качеством и скоростью, предлагаем ООО «РЭДО» также приобрести обрабатывающий центр с ЧПУ Beaver ANTEY [48].

Общая стоимость приобретаемого оборудования по данным прайс-листа производителя оборудования представлена в таблице 16.

Таблица 16 – Стоимость оборудования, тыс. руб. [19]

Наименование	Количество, ед.	Срок полезного использования, лет	Стоимость, тыс. руб.
Форматно-раскроечный станок Y45	1	3	366
Кромкооблицовочный станок OLIMPIC K 100	1	5	348
Клеенаносящий станок WT 1300	1	5	189
Покрасочная камера SP9225	1	10	300
Обрабатывающий центр с ЧПУ Beaver ANTEY	1	7	412
Итого	5	–	1 615

Общая стоимость необходимого к установке оборудования составляет 1 615 тыс. руб. Так как у предприятия недостаточно средств для приобретения необходимого оборудования для автоматизации большинства работ по производству мебельной продукции, целесообразно привлечение долгосрочного кредита для обновления основных средств в ПАО «Сбербанк». Ставка кредита для малого бизнеса в банке составляет 11% годовых [60].

Приобретение вышеуказанного оборудования приведет к автоматизации части выполняемых для производства работ, тем самым приведет к росту объемов производства на предприятии. Как показывают проведенные исследования и практика аналогичных предприятий при автоматизации мебельного производства, объемы производства увеличиваются на 10–15% [16, 17, 20] Также достигается экономия затрат на рубль произведенной продукции в среднем на 1,3%. На ряде предприятий автоматизация производственного процесса применяется для экономии расходов на оплату труда.

Кроме того, как показал анализ резервов роста объема производства продукции ООО «РЭДО», у предприятия есть скрытые резервы получения дополнительного объема произведенной продукции за счет создания дополнительных рабочих мест. Таким образом, можно порекомендовать ООО «РЭДО» с целью повышения объема производства дополнительно нанять 2 работников и тем самым обеспечить дополнительный объем производства.

3.2 Рекомендации по производству дополнительного выпуска за счет новой продукции

Одним из способов обеспечения дополнительного выпуска производства является выпуск новой продукции. ООО «РЭДО» производит все основные виды и типы мебели и новинки здесь возможны только за счет модификации. При этом, большой объем производства в ООО «РЭДО» организовано на заказ, что позволяет произвести мебель по эскизам заказчика. На мой взгляд,

более перспективным будет производство сопутствующей продукции к мебели, мебели для интерьера, а именно открытие производства по производству комодиков для косметики, которые также можно использовать и для хранения украшений.

Комодик для хранения косметики представляет собой небольшой предмет мебели. Он может ставится куда-нибудь на полку, туалетный столик, убираться в шкаф. Его не стыдно оставлять на виду, в отличие от пластиковых органайзеров и бьюти-кейсов. Комодик прекрасно вписывается в интерьер. По сути, он даже является его частью или даже украшением интерьера.

Таким образом, предлагается открыть производственную линию комодиков для косметики. Органайзер для косметики, представленный комодом, является желаемым предметом для каждой женщины. Он может оснащаться разными дополнительными элементами, создаваться из разнообразных материалов и иметь различные размеры.

Комодики будут представлены в широкой цветовой гамме, что позволит не только вписаться в любой интерьер, но и стать акцентом или поддержать цветовую гамму интерьера в целом.

В линейке интерьерных органайзеров для косметики будут представлены 4 варианта:

1. Комодик для хранения косметики с одним выдвижным ящиком. Самый «маленький представитель» линейки продукции. Предназначен для девушек, не успевших обзавестись большим количеством косметических средств. Или для девочек, еще только начинающих свою жизнь в мире красоты. Из плюсов этого решения можно отметить его небольшую стоимость, небольшой вес и компактные размеры. Макет подобных комодиков представлен в приложении Г.

2. Декоративный бокс с двумя ящичками, расположенными друг над другом. Большая плотность перегородок в верхней части и два выдвижных ящика делают его наиболее оптимальным, сочетающим в себе небольшие

внешние габариты с наибольшей вместительностью. Макет бокса представлен в приложении Д.

3. Комодик с двумя выдвижными ящиками, расположенными рядом. Данный бокс для хранения косметики занимает больше места на рабочем столе, нежели второе решение, но зато в его верхние емкости поместится большее количество косметики, нежели в первом и втором решении. Макет такого комодика представлен в приложении Е.

4. Большой органайзер для хранения косметики с тремя ящиками. Три ящика вместят в себя всю косметику даже самой требовательной женщины и даже профессионала косметолога. Отличный внешний вид станет достойным украшением любого стола. Макет органайзера показан в приложении Ж.

Причем каждый из указанных видов комодиков будет представлен в различной цветовой гамме: белый, черный, розовый, фиолетовый, желтый, зеленый, голубой. Также возможно изготовление под индивидуальный заказ.

В органайзерах для хранения косметики будут использоваться только профессиональные лакокрасочные материалы, имеющие гигиенические сертификаты. Покупая данный товар, потребитель поддерживает российское производство.

Если рассмотреть производство комодиков для косметики в г. Челябинск и области, то здесь нет ни одного производителя подобного товара. Встречаются услуги по изготовлению подобных заказов в индивидуальном порядке собственными руками – различными мастерами в области деревообработки через онлайн-магазины.

Основными потребителями производимой продукции выступают:

- индивидуальные розничные потребители. В основном женщины старше 18 лет. Также могут быть и мужчины, покупающие комодик в подарок;
- салоны красоты, которые оказывают услуги в области макияжа;
- большие торговые точки, реализующие косметическую продукцию.

Для определения емкости рынка проведем анализ потребителей. В таблице 17 представлены результаты сегментирования рынка.

Таблица 17 – Сегменты рынка

Признак сегментирования	1 сегмент потребителей – основной		2 сегмент потребителей	
	Мужчины	Женщины	Подростки	Пенсионеры
Возраст	18–60	18–55	16–17	
Семейное положение	не имеет значения	не имеет значения	–	не имеет значения
Доход на 1-го члена семьи	35 000	25 000	25 000	20 000
Род занятий	учащийся/рабочий/служащий	учащийся/рабочий/служащий/в декретном отпуске	учащиеся	безработные
Мотивация	качество, цена	качество, цена, сервис	качество, цена	цена
Повод для приобретения товара	в подарок	обычная покупка, либо подарок	подарок	подарок
Частота потребления	1	1	0,5	0,5

На этапе анализа потребителей, проведен опрос 100 чел. с целью определения потенциального объема рынка. Респонденты были отобраны выборочно.

Среди 100 респондентов 86% женщины и 14% мужчины.

На вопрос о наличии у респондентов такого товара, как комодик для косметики выявлено, что у 72% респондентов данного товара нет в использовании (см. рисунок 12).

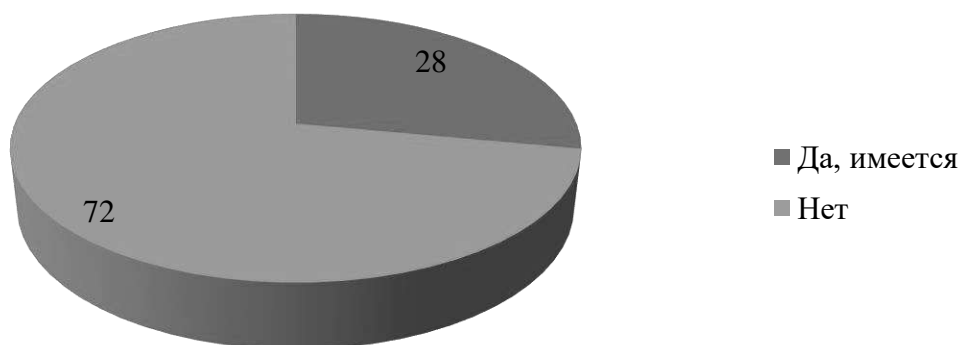


Рисунок 12 – Количество респондентов, имеющих комодики, %

На вопрос об их желании приобрести данный товар, около 67% респондентов выявили желание его приобрести (см. рисунок 13).

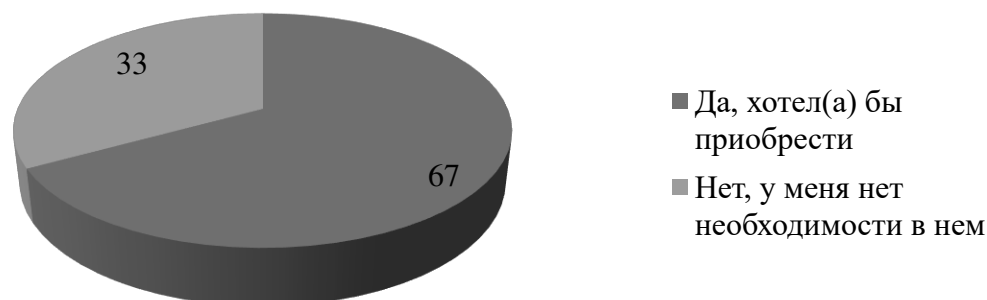


Рисунок 13 – Количество респондентов, которые желают приобрести комодики, %

На вопрос о желаемой цене приобретения и максимальной цене, ответы респондентов распределились следующим образом (см. рисунок 14).

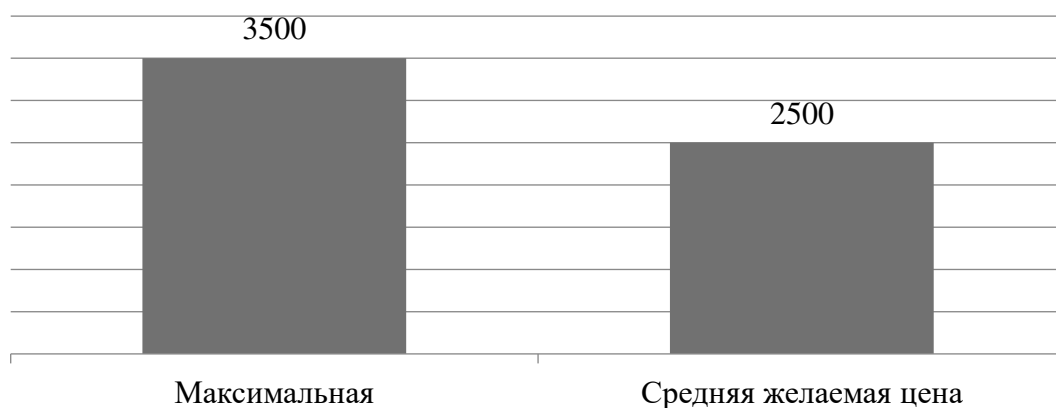


Рисунок 14 – Максимальная цена приобретения и желаемая цена, руб.

Таким, образом, применяя принципы выборочного обследования можно определить размер потенциального спроса. В Челябинской области на 01.01.2021 г. проживает 3,455 млн. чел. из них 1 865 949 женщин. Среди них 1 508 888 чел. в возрасте старше 18 лет (на которых рассчитана данная продукция) [47].

Кроме того, планируется распространение производимой продукции путем интернет-торговли в онлайн-магазине за пределами города.

При сроке полезного использования комодиков около 5 лет, емкость рынка за год составит:

$$E_p = \frac{1\,508\,888}{5} = 301\,778 \text{ ед. в год или } 251\,148 \text{ ед. в мес.}$$

Далее респондентам был задан вопрос об их предпочтении в выборе материала для изготовления комодиков для косметики. В результате выявлено, что около 54% опрошенных предпочли бы комодик из дерева, 32% респондента предпочли бы комодики из ДСП и МДФ, 13% пластиковые и 1% металлические (см. рисунок 15).

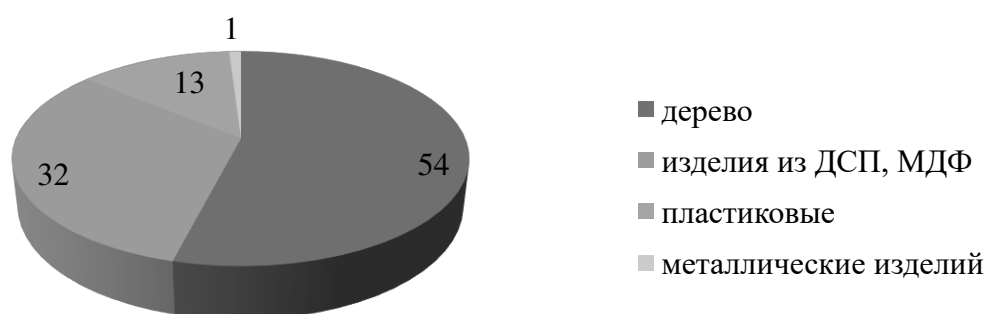


Рисунок 15 – Материал изготовления комодиков по предпочтениям респондентов, %

Причем основным сдерживающим фактором приобрести именно комодик из дерева является цена.

По данным 2ГИС, в Челябинске и Челябинской области расположено 6 721 салона красоты и 2 105 магазина косметики и парфюмерии [77].

Посещение салонов красоты показало, что в большей части из них имеются органайзеры для косметики в пластиковом виде.

Так как планируемое производство – это комодики из дерева или ДСП, а по себестоимости они более дорогие, чем органайзеры из пластика, то данный сегмент рынка будет охвачен не полностью, а лишь на 2–3%. Предполагаем, что из 6 721 салонов за покупкой органайзера из дерева могут обратиться только 134 салона.

Магазин косметики и парфюмерии являются отличным местом для реализации производимых комодиков. Возможно заключение договоров реализации с указанными магазинами. Самый оптимистический прогноз это 60–70% магазинов подпишут соглашение на реализацию производимой продукции, т.е. $2\,105 \cdot 0,7 = 1\,473$ ед. Пессимистический прогноз – 10%, т.е. $2\,105 \cdot 0,1 = 210$ ед. Наиболее вероятный прогноз – 50%, т.е. $2\,105 \cdot 0,5 = 1\,052$ ед. В каждый магазин можно поставлять по 10–12 комодиков.

Общее количество составит:

– оптимистический прогноз:

$$1\,473 \cdot 12 = 17\,676 \text{ ед. или } 3\,535 \text{ ед. в год или } 294 \text{ ед. в мес. ;}$$

– пессимистический прогноз:

$$210 \cdot 12 = 2\,520 \text{ ед. или } 504 \text{ ед. в год или } 42 \text{ ед. в мес. ;}$$

– наиболее вероятный прогноз:

$$1\,052 \cdot 12 = 12\,624 \text{ ед. или } 2\,524 \text{ ед. в год или } 210 \text{ ед. в мес.}$$

Далее исследуем конкурентов компании.

Основными конкурентами выступают интернет-магазины и индивидуальные мастера. Именно данные группы конкурентов производят изделия из аналогичных материалов и примерно аналогичного внешнего вида. К преимуществам относительно интернет-магазинов имеется скорость выполнения и возможность посмотреть, потрогать готовый комодик перед оплатой. Сроки доставки составляют от 3 до 10 дней, в нашей компании производятся комодики в течение суток, кроме того, можно выбрать товар из уже готовых изделий. Относительно индивидуальных мастеров у компании будет преимущество, что производственный поток осуществляется на промышленном уровне и осуществляется юридическая поддержка покупателя.

Изучив рынок сбыта, составим прогноз объема продаж своего продукта на год, воспользовавшись методом оценок. К различным прогнозам, описанным

нами выше, добавим объемы реализации в онлайн-магазине в количестве 300 ед. (см. таблицу. 18)

Таблица 18 – Планирование объема сбыта

Перечень продуктов производства	Низший объем сбыта, единиц за год	Наиболее вероятный объем сбыта, единиц за год	Высший объем сбыта, единиц за год
Комодик для хранения косметики с одним выдвижным ящиком	459	931	1 183
Декоративный бокс с двумя ящичками, расположенными друг над другом	459	931	1 183
Комодик с двумя выдвижными ящичками, расположенными рядом	459	931	1 183
Большой органайзер для хранения косметики с тремя ящичками	461	934	1 186
Общий объем реализации	1 838	3 727	4 735

При планировании продаж по видам продукции запланированы примерно одинаковые объемы продаж, с учетом, что салоны красоты будут приобретать в основном 4 категорию комодиков, максимально вмещающие косметические средства.

Установление цен будет осуществляться на основе себестоимости производства комодиков, но с учетом цен конкурентов и пожеланий потребителей.

Исходя из конкурентов средняя цена составляет:

$$\bar{Ц} = \frac{1\,900 + 3\,300 + 1\,860 + 4\,750 + 4\,750}{5} = 3\,312 \text{ руб.}$$

Средняя желаемая цена покупателей по данным опроса составляет 2 500 руб. Максимальная цена исходя из предпочтений потребителей составляет 3 500 руб.

Установим примерно цену реализации исходя из средней цены на рынке (см. таблицу 19).

Таблица 19 – Установление цены исходя из рыночных условий, руб./ед.

Перечень продуктов производства	Цена, руб./год
Комодик для хранения косметики с одним выдвижным ящиком	2 300
Декоративный бокс с двумя ящичками, расположенными друг над другом	2 500
Комодик с двумя выдвижными ящиками, расположенными рядом	2 700
Большой органайзер для хранения косметики с тремя ящичками	3 500

Установленная максимальная цена за большой органайзер не выше максимально указанной цены покупателей.

Этих данных достаточно, чтобы спрогнозировать свои годовые и месячные доходы. Результаты расчетов представим в приложении 3.

Общий объем продаж в стоимостном выражении за первый год составит 10 251,5 тыс. руб. при реализации 3 727 комодиков.

Исходя из прогнозируемого объема продаж предприятие должно производить ежегодно не менее 3 727 комодиков.

Материальные затраты на производство 1 комодика представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Материальные затраты на производство 1 комодика [63]

Материал	Стоимость, руб.
Древесная плита толщиной 8 мм формата 1525×725 мм	500
Шкант для крепления	15
Грунтовка	135
Шпаклевка для дерева	120
Специальная двухкомпонентная краска	315
Фурнитура	180
Масло	20
Клей ПВА	25
Итого	1 310

Таким образом, материальные затраты на производство 1 комодика составляют 1 310 руб.

В приложении И представим затраты на материалы на весь объем производства.

Общая сумма материальных затрат на весь объем производства за год составит 4 874 510 руб.

Для создания комодика для косметики и украшений будет использован массив дуба и бука. Оборудование и инструменты для производства имеются у ООО «РЭДО».

Определим расходы на заработную плату (см. таблицу 21).

Таблица 21 – Расходы на оплату труда и страховые взносы

Должность	Количество человек, чел.	Оклад, руб.	Страховые взносы (30%), руб.	Общая сумма расходов на оплату труда, руб.
Бухгалтер	1	53 000	15 900	68 900
SMM-специалист	1	47 000	14 100	61 100
Декоратор	1	40 000	12 000	52 000
Мастер 1	1	40 000	12 000	52 000
Мастер 2	1	40 000	12 000	52 000
Водитель	1	28 000	8 400	36 400
Итого	6	248 000	74 400	322 400

Таким образом, затраты на оплату труда в месяц составят 248 тыс. руб., а страховые взносы 74,4 тыс. руб.

Затраты на оплату труда в год – 2 976 тыс. руб.

Социальные отчисления в год – 892,8 тыс. руб.

Итого общие затраты в год 3 868,8 тыс. руб.

Далее определим эффективность предложенных мероприятий.

3.3 Оценка влияния предложенных рекомендаций на финансовое состояние предприятия

Определим эффективность предложенных мероприятий.

1. Модернизация производственных процессов в ООО «РЭДО» за счет автоматизации.

Для определения эффективности предложенного мероприятия определим расходы на его реализацию и дополнительный объем производства, полученный за счет его реализации.

Как указано выше, предложено приобретение необходимого оборудования, стоимостью 1 615 тыс. руб. в кредит под 11% годовых. При приобретении оборудования в кредит в расходы организации будут входить платежи по данному кредиту, которые определены в таблице 22 [61].

Таблица 22 – Платежи по кредиту

Период платежа, квартал	Остаток долга	Платежи по основному долгу	% по кредиту	Итого платёж по кредиту
1	1 615	134,583	43,18	178
2	1 480	134,583	39,48	174
3	1 346	134,583	35,78	170
4	1 211	134,583	32,07	167
5	1 077	134,583	28,37	163
6	942	134,583	24,67	159
7	808	134,583	20,97	156
8	673	134,583	17,27	152
9	538	134,583	13,57	148
10	404	134,583	9,87	144
11	269	134,583	6,17	141
12	135	134,583	2,47	137
Итого		1 615	274	1 889

Расчеты показали, что в случае привлечения кредита для приобретения оборудования платежи ООО «РЭДО» по кредиту за 3 года составят 1 889 тыс. руб.

Увеличатся расходы на электроэнергию ООО «РЭДО». Общая мощность оборудования к установке составляет 153 кВт в день.

Следовательно, за год будет потреблено (248 рабочих дней):

$$153 \cdot 248 = 37\,944 \text{ кВт.}$$

При тарифе для предприятия 3,99 руб. за кВт затраты предприятия на электроэнергию составят: $37\,944 \cdot 3,99 = 151\,396$ руб.

Определим амортизацию приобретаемого оборудования. Согласно учетной политике ООО «РЭДО», на предприятии используется линейный способ начисления амортизации.

Расчет затрат на амортизацию форматно-раскроечного станка Y45 со сроком полезного использования 3 года (36 месяцев):

$$A_M = 366\,000 \cdot \left(\frac{1}{36} \cdot 100\% \right) = 10\,166,7 \text{ руб. в мес.}$$

Расчет затрат на остальное оборудование ведется аналогично. Полученные результаты сведены в таблицу 23.

Таблица 23 – Амортизация оборудования, тыс. руб.

Наименование	Норма амортизации, %	Сумма амортизации в месяц, руб.	Сумма амортизации в год, руб.
Форматно-раскроечный станок Y45	2,78	10 166,7	122 000
Кромкооблицовочный станок OLIMPIC K 100	1,67	5 800	69 600
Клеенаносящий станок WT 1300	1,67	3 150	37 800
Покрасочная камера SP9225	0,83	2 500	30 000
Обрабатывающий центр с ЧПУ Beaver ANTEY	1,19	4 904,8	58 857
Итого		26 521,5	318 257

Общая сумма амортизационных отчислений за год составит 318,3 тыс. руб.

Общие расходы на реализацию мероприятия по модернизацию производственного процесса представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Расходы на реализацию мероприятия по модернизации производства ООО «РЭДО»

Статья расходов	Сумма, руб.
Расходы по выплате кредита	629 666,7
Электроэнергия	151 396
Амортизация	318 257
Итого	1 099 319,7

Общие расходы по расчетам составят около 1 100 тыс. руб.

При автоматизации производственного процесса объемы производства увеличиваются на 10–15%, т.е. прирост дополнительного объема продукции составит (средний процент прироста):

$$\Delta Q = 63\,332 \cdot 12,5 = 7\,916 \text{ тыс. руб.}$$

Учтем, что дополнительный объем производства также потребует затрат на производство. Учтем, что как указано выше, за счет автоматизации

достигается экономия затрат на рубль произведенной продукции в среднем на 1,3%, т.е. она составит:

$$Y_3 = 0,81 - (0,81 \cdot 0,013) = 0,80 \text{ руб.}$$

Затраты на дополнительный объем производства составят:

$$З = 7\,916 \cdot 0,80 = 6\,333 \text{ тыс. руб.}$$

Далее определим экономический эффект модернизации производственного процесса ООО «РЭДО» за счет его автоматизации:

$$Э_{\text{ф}} = 7\,916 - 6\,333 - 1\,100 = 483 \text{ тыс. руб.}$$

2. Создание дополнительных рабочих мест обеспечит дополнительный объем производства в сумме:

$$\Delta Q = 3\,333,3 \cdot 2 = 6\,667 \text{ тыс. руб.}$$

К расходам по данному мероприятию отнесем себестоимость дополнительного объема производства (С) и дополнительные расходы по выплате заработной платы (З_{от}):

$$С = 6\,667 \cdot 0,80 = 5\,334 \text{ тыс. руб.}$$

$$З_{\text{от}} = 52\,000 \cdot 2 \cdot 12 \approx 1\,248 \text{ тыс. руб.}$$

Экономический эффект за счет увеличения численности рабочих ООО «РЭДО» составит:

$$Э_{\text{ф}} = 6\,667 - 5\,334 - 1\,248 = 85 \text{ тыс. руб.}$$

Сведем предложенные мероприятия и их экономический эффект в таблице 25.

Таблица 25 – Предложенные мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «РЭДО»

Предложенные мероприятия	Влияние на деятельности компании	Эффект
1. Модернизация производственного процесса за счет автоматизации	Рост объема производства	Объем производства увеличится на 7 916 тыс. руб. Себестоимость возрастет на 1 100 тыс. руб. за счет затрат по приобретению и обслуживанию оборудования и 6 333 тыс. руб. за счет затрат на дополнительный объем производства

Продолжение таблицы 25

Предложенные мероприятия	Влияние на деятельности компании	Эффект
2. Увеличение численности работников	Рост объема производства	Объем производства увеличится на 6 667 тыс. руб. Себестоимость возрастет на 1 248 тыс. руб. за счет затрат на выплату заработной платы принятым работникам и 5 334 тыс. руб. за счет затрат на дополнительный объем производства
3. Новое производство комодиков	Рост объема производства	Объем производства увеличится на 10 250 тыс. руб. Чистая прибыль возрастет на 1 267 тыс. руб.

Далее целесообразно оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий. Для начала рассмотрим изменение основных экономических показателей деятельности ООО «РЭДО» в таблице 26.

Таблица 26 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «РЭДО» с учетом мероприятий.

Наименование оказателя	2019 г.	С учетом мероприятий	Отклонение	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	63 332	88 165	24 833	39,21
Себестоимость, тыс. руб.	51 564	53 912	2 348	4,55
Прибыль от продаж, тыс. руб.	11 768	34 253	22 485	191,07
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 434	2 701	1 267	88,35
Рентабельность продаж, %	2,26	3,06	0,8	–
Рентабельность производства, %	2,78	5,01	2,23	–
Производительность труда, тыс. руб./чел.	3 333,3	4 198,3	865	25,95

Расчеты показали, что предложенные мероприятия эффективны, так как приводят к дополнительному объему производства в сумме 24 833 тыс. руб. или рост объема производства составит 39,21%. С увеличением объема производства повысится себестоимость производства на 4,55%.

Чистая прибыль предприятия в результате увеличится на 88,35% и составит 2 701 тыс. руб. Рост чистой прибыли приведет к повышению рентабельности продаж на 0,8% и рентабельности деятельности предприятия на 2,23% (см. рисунок 16).

Все вышеизложенное свидетельствует, что реализация предложенных мероприятий целесообразна в практику деятельности ООО «РЭДО» в силу своей эффективности и положительного влияния на финансовое состояние предприятия.

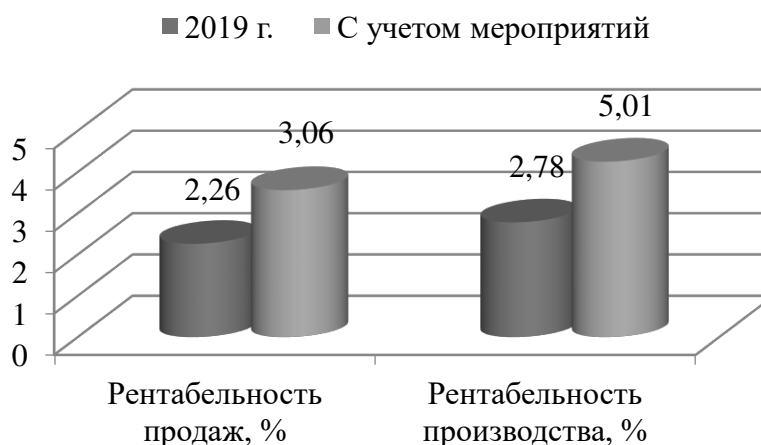


Рисунок 16 – Изменение показателей рентабельности ООО «РЭДО» в результате реализации предложенных мероприятий, %

Вывод по разделу три

Проведенный анализ финансового состояния ООО «РЭДО» показал, что одной из основных проблем его ухудшения является снижение объема производства и реализации мебельной продукции.

Для улучшения финансового состояния предприятия целесообразно предпринять меры по увеличению объема производства и реализации мебельной продукции.

Для определения основных направлений обеспечения дополнительного выпуска продукции необходимо определить резервы роста объема производства ООО «РЭДО».

1. Определим резервы повышения объема производства за счет создания дополнительных рабочих мест.

Производительность труда одного работника составляла 3 333,3 тыс. руб./чел. в год. Таким образом, при создании дополнительно одного рабочего

места, в ООО «РЭДО» будет обеспечен дополнительный объем производства в размере 3 333,3 тыс. руб.

2. Резервы обеспечения дополнительного объема производства за счет приобретения нового оборудования.

При приобретении дополнительно 5 единиц оборудования будет обеспечен дополнительный объем производства в размере 6 450 тыс. руб.

3. Определим резервы повышения объема производства за счет повышения производительности труда работников ООО «РЭДО».

При повышении производительности труда на 10%, т.е. до 3 666,63 тыс. руб./год, будет обеспечен дополнительный объем производства в размере 6 333,27 тыс. руб.

Для повышения объемов производства мебельной продукции ООО «РЭДО» рекомендовано к приобретению оборудование, общая стоимость которого составляет 1 615 тыс. руб. Так как у предприятия недостаточно средств для приобретения необходимого оборудования, целесообразно привлечение долгосрочного кредита для обновления основных средств в ПАО «Сбербанк».

Кроме того, как показал анализ резервов роста объема производства продукции ООО «РЭДО», у предприятия есть скрытые резервы получения дополнительного объема произведенной продукции за счет создания дополнительных рабочих мест. Таким образом, можно порекомендовать ООО «РЭДО» с целью повышения объема производства дополнительно нанять 2 работников и тем самым обеспечить дополнительный объем производства.

Одним из способов обеспечения дополнительного выпуска производства является выпуск новой продукции. Поэтому, более перспективным будет производство сопутствующей продукции к мебели, мебели для интерьера, а именно открытие производства по производству комодиков для косметики, которые также можно использовать и для хранения украшений.

Средняя желаемая цена покупателей по данным опроса составляет 2 500 руб. Максимальная цена исходя из предпочтений потребителей составляет 3 500 руб.

Для создания комодика для косметики и украшений будет использован массив дуба и бука. Оборудование и инструменты для производства имеются у ООО «РЭДО».

Расчеты показали, что предложенные мероприятия эффективны, так как приводят к дополнительному объему производства. Таким образом, их реализация целесообразна в практику деятельности ООО «РЭДО» в силу своей эффективности и положительного влияния на финансовое состояние предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое состояние предприятия, отражающее результаты его финансовой деятельности на каждом этапе деятельности фирмы, является основным индикатором эффективности его хозяйственной деятельности. Анализ финансового состояния имеет не безграничные возможности, но, будучи использован осторожно и рассудительно, может создать картину достоверную и надежную, финансового положения фирмы и его конкурентоспособности и возможности для ее дальнейшего развития.

На современном этапе развития экономики степень неопределенности экономического состояния хозяйствующих субъектов высока. Поэтому для аналитиков новый смысл и практическое значение приобретают методы перспективного анализа, при которых нужно принимать управленческие решения, оценивая возможные ситуации и делая выбор в перспективе из нескольких альтернативных вариантов.

Существуют различные методики анализа финансового состояния предприятия, которые во многом повторяют и дополняют друг друга, однако между ними существуют и различия. Данные методики анализа финансового состояния во многом взаимно дополняют друг друга.

Анализ существующих методологических подходов к оценке финансового состояния организации показал, что единого подхода не существует. Различия проявляются не только в количестве используемых показателей, последовательности и структуре анализа, но и в рассчитанных абсолютных и относительных показателях, характеризующих ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и т. д.

В ходе исследования проведен анализ финансового состояния предприятия ООО «РЭДО» в городе Челябинск, которое осуществляет производство кухонной мебели.

По результатам анализа наблюдается снижение эффективности деятельности ООО «РЭДО» в 2019 г. по сравнению с прошлыми периодами,

что выражается в сокращении объемов реализации и чистой прибыли, снижении производительности труда сотрудников ООО «РЭДО».

За весь анализируемый период финансовое состояние ООО «РЭДО» с точки зрения наличия собственных оборотных средств кризисное. Предприятие не обладает собственными оборотными средствами, у него дефицит собственных и долгосрочных источников для формирования запасов и в целом дефицит основных источников для формирования запасов.

По критерию наличия собственного капитала ООО «РЭДО» на протяжении анализируемого периода оставалось финансово неустойчивым.

ООО «РЭДО» не платежеспособная организация, у нее дефицит средств для погашения своих краткосрочных обязательств.

Баланс ООО «РЭДО» не ликвиден.

Расчет вероятности банкротства ООО «РЭДО» показал, что финансовое состояние неустойчивое и если в 2017 г. вероятность банкротства предприятия очень низкая, то к 2018–2019 гг. финансовое состояние предприятия ухудшилось, вероятность банкротства повышается и компанию ожидают финансовые трудности, которые могут привести к банкротству.

По результатам проведенного анализа финансового состояния были определены основные проблемы деятельности и финансового состояния ООО «РЭДО» по итогам работы за 2019 год:

- снижение выручки от реализации продукции предприятия;
- снижение доли собственного капитала предприятия в активах;
- ухудшение значений практически всех коэффициентов финансовой устойчивости ООО «РЭДО»;
- ухудшение значений коэффициентов, характеризующих ликвидность баланса ООО «РЭДО»;
- критическое финансовое состояние ООО «РЭДО» по величине собственных оборотных средств и обеспеченности формирования запасов за счет собственных средств;

- вероятность банкротства ООО «РЭДО» повышается и предприятие находится в зоне неопределенности.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «РЭДО» показал, что одной из основных проблем его ухудшения является снижение объема производства и реализации мебельной продукции. Снижение объема производства на предприятии в 2019 г. обусловлено снижением уровня производительности труда на 955,5 тыс. руб./чел., что привело к уменьшению объема производства и реализации на 27,35%. В конечном итоге это привело к сокращению чистой прибыли ООО «РЭДО» в 2019 г. относительно 2018 г. на 21 тыс. руб. или 1,44%.

Следовательно, для улучшения финансового состояния предприятия целесообразно предпринять меры по увеличению объема производства и реализации мебельной продукции.

Для определения основных направлений обеспечения дополнительного выпуска продукции определены резервы роста объема производства ООО «РЭДО». Расчеты показали, что несмотря на то, что ООО «РЭДО» рационально использует имеющиеся ресурсы, у предприятия имеются скрытые резервы увеличения объема производства производимой мебельной продукции в целом на 16 116,57 тыс. руб. В том числе за счет создания дополнительных рабочих мест в сумме 3 333 тыс. руб., приобретения нового оборудования 6 450 тыс. руб. и роста производительности труда в сумме 6 333,27 тыс. руб.

Для решения выявленных проблем и улучшения финансового состояния ООО «РЭДО» были предложены следующие мероприятия:

1. Целесообразно предпринять меры по повышению уровня производительности труда работников, что приведет к повышению объема производства и реализации производимой мебельной продукции.

Росту производительности труда в ООО «РЭДО» будет способствовать оснащение производственного процесса современным оборудованием, которое позволяет значительно снизить расходы на персонал, сократить время

на перенастройку, максимально уйти от влияния человеческого фактора на результаты для уменьшения процента брака и достижения максимального качества выпускаемой продукции. Реализация данного мероприятия приведет к дополнительному объему производства в сумме 7 916 тыс. руб.

2. Предложено увеличение численности рабочих предприятия, что приведет к дополнительному объему производства в сумме 6 667 тыс. руб.

3. Целесообразен запуск дополнительной линии по производству комодиков.

Расчеты показали, что предложенные мероприятия эффективны, так как приводят к дополнительному объему производства в сумме 24 833 тыс. руб. или рост объема производства составит 39,21%. Чистая прибыль предприятия в результате увеличится на 88,35% и составит 2 701 тыс. руб. Рост чистой прибыли приведет к повышению рентабельности продаж на 0,8% и рентабельности деятельности предприятия на 2,23%.

Все вышеизложенное свидетельствует, что реализация предложенных мероприятий целесообразна в практику деятельности ООО «РЭДО» в силу своей эффективности и положительного влияния на финансовое состояние предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрютин, М.С. Анализ финансовой деятельности – уч. пособие. М.: Финансы и статистика, 2001г.
- 2 Алексеева, Е.В. Нормативный учет и управление по отклонениям / Е.В. Алексеева, Н.Ю. Иванова // Контроллинг, 2003. № 8–9.
- 3 Анализ финансового состояния предприятия: модель Лиса [Электронный ресурс] // https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz. (дата обращения: 01.06.2021г).
- 4 Анализ финансового состояния: окупаемость и возврат инвестиционных затрат [Электронный ресурс] // https://afdanalyse.ru/publ/investicionnyj_analiz/. (дата обращения: 12.04.2021г).
- 5 Анализ финансового состояния предприятия: модель Фулмера классификации банкротства [Электронный ресурс] // https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_fulmera_klassifikacii_bankrotstva/13-1-0-38. (дата обращения: 01.06.2021г)
- 6 Антонова, С.В. Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса: статья. г. Владивосток, 2016. – 5 с.
- 7 Баканов, М.И. Теория экономического анализа – учеб. для студентов экон. спец., М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1997г.
- 8 Банк, В.Р. Финансовый анализ – С.В. Банк, А.В. Тараскина – М: «Проспект», 2006г.
- 9 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие /Бердникова Т. Б. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 215 с.
- 10 Бескровный, Ю.А. Процедура банкротства предприятия и методов диагностики вероятности банкротства предприятий / Ю.А. Бескровный, А.Ф. Баташова // Научные достижения: теория, методология, практика. Сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической

конференции. Ответственный редактор: Скорикова Екатерина Николаевна. 2019. С. 5-8.

12 Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. – М.: МИСиС, 2018. – 118 с.

13 Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия – уч. для студентов вузов. – 3-е изд. М.: ЮНИТИ, 2003г.

14 Гужва, А.В. Анализ финансового состояния предприятия: методы анализа и их сравнение – 2020. С. 60-63.

15 Гусаров, В.М. Статистика – уч. пособие для вузов М: ЮНИТИ, 2002г.

16 Деревообрабатывающее оборудование и инструмент: Покрасочная камера SP9225 [Электронный ресурс] // <https://www.ltsib.ru/katalog/pokrasochnoe-oborudovanie/pokrasochnaya-kamera-sp9225>. (дата обращения: 10.05.2021г).

17 Деревообрабатывающее оборудование и инструмент: Форматно-раскроечный станок Y45 [Электронный ресурс] // <https://www.ltsib.ru/katalog/mebelnoe-oborudovanie/formatno-raskroechnyie-stanki-i-czentryi/formatno-raskroechnyj>. (дата обращения: 10.05.2021г).

18 Деревообрабатывающие станки: Станок для нанесения клея (клеенаносящий) WT-1300 [Электронный ресурс] // <https://www.stankoff.ru/product/753/stanok-dlya-naneseniya-kleya-kleenanosyaschiy-wt-1300>. (дата обращения: 10.05.2021г).

19 Деревообрабатывающее и мебельное оборудование: Автоматический кромкооблицовочный станок OLIMPIC K 100 [Электронный ресурс] // http://www.intervesp-stanki.ru/item/scm-group_olimpic-k-100.htm. (дата обращения: 10.05.2021г).

20 Диагностика вероятности наступления банкротства предприятия [Электронный ресурс] // http://www.aup.ru/books/m1528/3_3.htm. (дата обращения: 01.06.2021г).

- 21 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 351 с.
- 22 Епифанов, В.А. Финансовый менеджмент: понятие, направления и практика реализации / В.А. Епифанов. – М.: Проспект, 2015. – 315 с. 31.
- 23 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 284 с
- 24 Кагарманова, А.И. Факторы, оказывающие влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. А.И. Кагарманова, Ю.Ю. Мишакова 2018. – 119 с.
- 25 Казакова, Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 209 с.
- 26 Кайдзен от А до Я: 15 базовых инструментов для внедрения бережливого производства [Электронный ресурс] // <http://xn--80aijgdw5i.xn--p1ai/training/kaydzen-ot-a-do-ya-15-bazovykh-instrumentov-dlya-vnedreniya-berezhlivogo-proizvodstva/>. (дата обращения: 21.03.2021г).
- 27 Капелюшников, Р.И. Производительность и оплата труда: немного простой арифметики: препринт WP3/2014/01 – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 40 с. 347.
- 28 Киселкина, О.В. Проблемы измерения производительности труда // ВЭПС. 2015. №4. [Электронный ресурс] // <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-izmereniya-proizvoditelnostitrada>. (дата обращения: 03.04.2021г).
- 29 Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / Привалов В.П. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 256 с.
- 30 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры – М: Финансы и статистика, 2002г.

31 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: конспект лекций с задачами и тестами / В.В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2019. – 560 с. – Текст: непосредственный.

32 Компания Профкомлект [Электронный ресурс] // <http://profkomplekt74.ru/oborudovanie-dlya-proizvodstva-mebeli/formatno-raskrochnye-stanki-i-tsenry/y45.html>. (дата обращения: 10.04.2021г).

33 Кредитный калькулятор [Электронный ресурс] // <https://fincult.info/#amount>. (дата обращения: 15.05.2021г).

34 Крылова, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности / Э.И. Крылова, В.М. Власова, И.М. Журавкова – 2006. – 608 с.

35 Кубарева, Д.М. Зарубежный опыт анализа финансово-хозяйственной деятельности корпорации / Д.М. Кубарева // Молодой ученый. 2020. – № 41 (331). – С. 238-241.

36 Кузин, Д.А. Целевое ценообразование и управление себестоимостью на бережливом предприятии // Методы менеджмента качества. – 2016. – № 12. – С.4-9.

37 Курс повышения квалификации Бережливое производство: практические инструменты развития производственных систем [Электронный ресурс] // <https://www.cntiprogress.ru/seminarsforcolumn/28064.aspx>. (дата обращения: 12.04.2021г).

38 Кучина, Е.В. Методологические подходы к оценке производительности труда на микроуровне / Е.В. Кучина, А.К. Ташев // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2017. №2. С.42-47.

39 Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2017. - 214 с.

40 Литовченко, В.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2015. – 201 с.

41 Лытнева, Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – №1. – С. 43-48.

42 Любашин, А.Л. Анализ финансово хозяйственной деятельности – уч. пособие М: 2004г.

43 Любушкин, Н.П. Финансово-экономическая деятельность предприятия. – М.: Юнити, 2002.

44 Манягина, И.А. Сценарный анализ рисков инвестиционного проекта. – 2016.

45 Модель Альтмана. Прогнозирование банкротства бизнеса: формулы [Электронный ресурс]. // <https://finzz.ru/model-altmana.html>. (дата обращения: 01.06.2021г).

46 Модель Таффлера (Z-счет Таффлера) [Электронный ресурс] // <https://www.audit-it.ru/>. (дата обращения: 01.06.2021г).

47 Население Челябинской области: численность, крупные города [Электронный ресурс] // <http://www.statdata.ru/naselenie/chelyabinskoj-oblasti>. (дата обращения: 14.05.2021г).

48 Оборудование для производства мебели: Обрабатывающий центр с ЧПУ Beaver ANTEY [Электронный ресурс] // <http://profkomplekt74.ru/oborudovanie-dlya-proizvodstva-mebeli/obrabatyvayushchie-tsentry-s-chpu/beaver-antey.html>. (дата обращения: 10.05.2021г).

49 Омский НИИ за полгода стал производить вдвое больше хлебопекарной техники благодаря нацпроект [Электронный ресурс] // <https://xn--b1aedfedwqbdfbnzkf0oe.xn--p1ai/ru/presscenter/news/omskoe-nii-za-polgoda-stalo-proizvodit-vdvoe-bolshe-hlebopekarnoj-tehniki-blagodarya-nacproektu/>. (дата обращения: 13.04.2021г).

50 Основные российские модели прогнозирования банкротства, их специфика и практическое использование [Электронный ресурс] // <https://zakonguru.com/bankrotstvo/yuridicheskix-lic/modeli-prognozirovania.html>. (дата обращения: 01.06.2021г).

51 Пайтаева, К.Т. Роль и значение экономического анализа в условиях цифровой экономики// 2018. – 304 с.

52 Пайтаева, К.Т. Роль и значение экономического анализа в условиях цифровой экономики// Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Развитие региональной экономики в условиях цифровизации», посвященной 80-летию ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет». – Грозный. – 24–25 сентября 2018г. – С. 575-579.

53 Попова, Р.Г. Финансы предприятий: СПб.: Питер / Р.Г. Попова, И.И. Самонова – 2004. – 452 с.

54 Райзберг, Б.А. Рыночная экономика: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 181 с.

55 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 373 с.

56 Савицкая, Г.В. Анализ деятельности: учебник / 2019. – 214 с.

57 Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие студентам вузов, обучающимся по направлению «Бух. учет, анализ и аудит» и др. экон. специальностям. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 281 с.

58 Саталкина, Н.И. Анализ и прогнозирование банкротств: учебное пособие / Н.И. Саталкина, Г.И. Терехова, Ю.О. Терехова – Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, 2017. – 81 с.

59 Саталкина, Н.И. Анализ и прогнозирование банкротств [Электронный ресурс] // https://dspace.kpfu.ru/xmlui/bitstream/handle/net/32447/72-IEF_001179.pdf?sequence=1. (дата обращения: 05.03.2021г).

60 Сбербанк онлайн [Электронный ресурс] // <https://online.sberbank.ru/#/>. (дата обращения: 14.05.2021г).

61 Станкоф.ру – Оборудование для производства мебели [Электронный ресурс] // <https://www.stankoff.ru/product/11925/formatno-raskroechnyiy-standok-y45-1>. (дата обращения: 10.05.2021г).

- 62 Темпы роста [Электронный ресурс] // <https://nesrakonk.ru/growthrates/>. (дата обращения: 12.04.2021г).
- 63 Фанера. Продажа для мебельной продукции [Электронный ресурс] // <http://www.fdpm.ru/index.htm>. (дата обращения: 14.05.2021г).
- 64 Финансовый анализ: модель Спрингейта [Электронный ресурс] // <http://1-fin.ru/?id=281&t=1572>. (дата обращения: 01.06.2021г).
- 65 Финансовый леве́ридж [Электронный ресурс] // https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/financial_leverage.html. (дата обращения: 12.04.2021г).
- 66 Финансовый менеджмент: теория и практика/ Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 1996г.
- 67 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.:ИНФРА-М,2001г.
- 68 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2- е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с
- 69 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с
- 70 Ширяев, К.Н. Сравнительный анализ института банкротства Российской Федерации и США на современном этапе // Образовательная система: вопросы теории и практики. сборник научных трудов. Казань, 2019. – С. 356-360.
- 71 Ширяев, К.Н. Финансовый анализ института банкротства Российской Федерации – 2004. – 298 с.
- 72 Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: Учебник. – М: Издательский Дом «Дашков и К», 2002.
- 73 Экономический анализ в 2 ч. Часть 1: учебник для бакалавриата и специалитета / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 291 с.

74 Экономический анализ в 2 ч. Часть 2: учебник для специалитета / под ред. И.И. Мазуровой. – 7-е изд., 2019. – 113 с.

75 Энциклопедия производственного менеджера: анализ рентабельности предприятия [Электронный ресурс] // <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/analiz-rentabelnosti.html>. (дата обращения: 12.04.2021г).

76 Яшкова, Н.В. Анализ методик оценки финансового состояния предприятия при процедуре банкротства // Финансовая экономика / Н.В. Яшкова, Ю.И. Калабанова – 2019. – № 3. – С. 561-564.

77 2ГИС Челябинск [Электронный ресурс] // <https://2gis.ru/chelyabinsk>. (дата обращения: 14.05.2021г).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Коэффициенты MDA-моделей

1. Модель Альтмана

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Отношение оборотного капитала к сумме активов
X_2	Отношение нераспределенной прибыли к сумме активов
X_3	Отношение прибыли до налогообложения к сумме активов
X_4	Отношение рыночной стоимости акций к обязательствам компании
X_5	Отношение выручки от продаж к сумме активов

2. Модель Таффлера

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства
X_2	Оборотные активы / (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства)
X_3	Краткосрочные обязательства / Активы
X_4	Выручка / Активы

3. Модель Лиса

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Оборотный капитал / Активы
X_2	Чистая прибыль / Активы
X_3	Прибыль до налогообложения (ЕБИТ) / Активы
X_4	Рыночная капитализация (MVE) / Обязательства
X_5	Выручка / Активы

4. Модель Фулмера

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Нераспределенная прибыль прошлых лет / Активы
X_2	Выручка от продаж / Активы
X_3	Прибыль до налогообложения + Проценты к уплате) / Собственный капитал
X_4	Денежный поток / (Краткосрочные + Долгосрочные обязательства)
X_5	Долгосрочные обязательства / Активы
X_6	Краткосрочные обязательства / Активы
X_7	Логарифм материальных активов
X_8	Оборотный капитал / (Долгосрочные + Краткосрочные обязательства)
X_9	Логарифм (прибыли до налогообложения + проценты к уплате/выплаченные проценты)

5. Модель Спрингейта

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Оборотный капитал / Активы
X_2	– (Прибыль до налогообложения + Проценты к уплате) / Активы
X_3	Прибыль до налогообложения / Краткосрочные обязательства
X_4	Выручка / Активы

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

7. Модель Давыдовой – Беликовой

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Оборотный капитал/Активы
X_2	Чистая прибыль / Собственный капитал
X_3	Выручка / Активы
X_4	Чистая прибыль / Себестоимость

8. Модель Сайфуллина – Кадыковой

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
X_2	Коэффициент текущей ликвидности
X_3	Коэффициент интенсивности оборота капитала
X_4	Коэффициент рентабельности продаж
X_5	Коэффициент рентабельности собственного капитала

9. Модель Зайцевой

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Прибыль (убыток) до налогообложения / Собственный капитал
X_2	Кредиторская задолженность / Дебиторская задолженность
X_3	Краткосрочные обязательства / Наиболее ликвидные активы
X_4	Прибыль до налогообложения / Выручка
X_5	Заемный капитал / Собственный капитал
X_6	Активы / Выручка

10. Модель Ковалева

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Коэффициент оборачиваемости запасов
X_2	Коэффициент текущей ликвидности
X_3	Коэффициент структуры капитала
X_4	Коэффициент рентабельности продаж
X_5	Коэффициент эффективности

11. Модель Федотовой

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Коэффициент текущей ликвидности
X_2	Коэффициент отношения заемных средств к валюте баланса

12. Модель Савицкой

Коэффициент	Описание/Формула расчета
X_1	Доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов
X_2	Отношение оборотного капитала к основному
X_3	Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала
X_4	Рентабельность активов компании
X_5	Отношение чистой прибыли к собственному капиталу

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Данные бухгалтерского баланса ООО «РЭДО»

Код	Показатель		2019	2018	2017	2016
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	тыс.₽	0	0	64	148
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	тыс.₽	17619	17090	1960	470
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.₽	0	17090	2024	618
Код	Показатель		2019	2018	2017	2016
Ф1.1210	Запасы	тыс.₽	51313	40375	30393	30802
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.₽	6004	8739	3665	3491
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.₽	1640	2922	2438	8937
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.₽	0	0	0	0
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.₽	0	52036	36496	43230
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.₽	76576	69126	38520	43848

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Код	Показатель		2019	2018	2017	2016
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1360	Резервный капитал	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс. р	15621	14187	12732	11545
Код	Показатель		2019	2018	2017	2016
Ф1.1410	Заемные средства	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1430	Оценочные обязательства	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1450	Прочие обязательства	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс. р	0	0	0	0
Код	Показатель		2019	2018	2017	2016
Ф1.1510	Заемные средства	тыс. р	432	158	1944	78
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс. р	60523	54781	23844	32225
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1550	Прочие обязательства	тыс. р	0	0	0	0
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс. р	0	54939	25788	32303
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс. р	76576	69126	38520	43848

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Данные отчета о финансовых результатах ООО «РЭДО»

Код	Показатель		2019	2018	2017
Ф2.2110	Выручка	тыс.₽	63332	81487	39863
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.₽	51564	70978	34083
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.₽	0	10509	5780
Код	Показатель		2019	2018	2017
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.₽	0	10509	5780
Код	Показатель		2019	2018	2017
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.₽	0	0	1070
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.₽	10334	8584	5356
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.₽	0	1925	1494
Код	Показатель		2019	2018	2017
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.₽	0	470	308
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	тыс.₽	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.₽	1434	1455	1186

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Комодик для хранения косметики с одним выдвижным ящиком



ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Декоративный бокс с двумя ящичками, расположенными друг на другом



ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Комодик с двумя выдвижными ящиками, расположенными рядом



ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Большой органайзер для хранения косметики с тремя ящиками



ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Планирование доходов от реализации товаров

Продукция	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Продажи, шт.												
1 вида	40	67	194	70	70	70	70	70	70	70	70	70
2 вида	35	60	200	70	70	70	70	70	70	70	70	70
3 вида	66	35	200	70	70	70	70	70	70	70	70	70
4 вида	35	69	200	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Цена, руб./ед.												
1 вида	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300
2 вида	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
3 вида	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700
4 вида	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500
Доход от реализации, тыс. руб.												
1 вида	92	154,1	446,2	161	161	161	161	161	161	161	161	161
2 вида	87,5	165	500	175	175	175	175	175	175	175	175	175
3 вида	178,2	94,5	540	189	189	189	189	189	189	189	189	189
4 вида	122,5	241,5	700	245	245	245	245	245	245	245	245	245

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Материальные затраты предприятия на объем производства, руб.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Продажи, шт.	176	231	794	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Расходы на материал, руб.	230 560	302 610	1 040 140	366 800	366 800	366 800	366 800	366 800	366 800	366 800	366 800	366 800