

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 «Финансовые технологии»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Заместитель директора по развитию

_____ Е.Н. Захарова

« _____ » _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.

_____ И.А. Баев

« _____ » _____ 2021 г.

Обеспечение финансовой устойчивости на региональном рынке промышленных
средств автоматизации ООО «РусАвтоматизация»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.04.08.2021.(645).ВКР

Руководитель работы, д.э.н., проф.

_____ М.С. Кувшинов

« _____ » _____ 2021 г.

Автор

студент группы ЭУз – 369

_____ К.С. Бармина

« _____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель

_____ Е.Ю. Куркина

« _____ » _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Бармина К.С. Обеспечение финансовой устойчивости на региональном рынке промышленных средств автоматизации. ООО «РусАвтоматизация»: ЮУрГУ, ЭУз-369. – 99 с., 19 ил., 22 табл., библиограф. список – 41 наим., 6 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятий по увеличению прибыли и управлению дебиторской и кредиторской задолженностями для повышения финансовой устойчивости ООО «Русавтоматизация».

В работе рассмотрены теоретические основы финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, проведен финансовый анализ деятельности фирмы с последующим выявлением проблемных элементов. В завершении предложены рекомендации с последующим расчетом эффективности их введения.

ABSTRACT

Barmina K. S. Ensuring financial stability in the regional market of industrial automation equipment LLC "Rusautomatization": SUSU, EUz-369. – 99 pages, 6 drawing, 22 tables, bibliography – 41 names, 19 applications.

The final qualification work was performed in order to develop measures to increase profits and manage receivables and payables to improve the financial stability of LLC "Rusautomatization".

The paper considers the theoretical foundations of financial stability and solvency of the enterprise, financial analysis of the company's activities with subsequent identification of problematic elements. In conclusion, recommendations are proposed with subsequent calculation of the effectiveness of their introduction.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Понятие и основные показатели финансовой устойчивости и факторы, влияющие на нее.	10
1.2 Рынок средств автоматизации, их поставщиков и тенденции развития АСУ ТП в России.	15
1.3 Проблемы финансовой устойчивости предприятий в отрасли промышленной автоматизации.....	31
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РУСАВТОМАТИЗАЦИЯ»	
2.1 Краткая характеристика и основные направления деятельности ООО «РусАвтоматизация».	48
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РусАвтоматизация».	53
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
3.1 Основные направления улучшения финансового состояния ООО «Русавтоматизация».....	68
3.2 Оценка экономической эффективности мер по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «Русавтоматизация».....	82
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	89
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Поставщики ООО «РусАвтоматизация»	93
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Заказчики ООО «Русавтоматизация»	96
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Бухгалтерский баланс ООО «РусАвтоматизация»	97
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о финансовых результатах.....	98
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Дилерский договор № 91 от «26» марта 2019 г ООО «РусАвтоматизация» с поставщиком Промситех	99
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Дополнительное соглашение № 1 к Дилерскому договору № 91 от «26» марта 2019 г. об условиях оплаты ООО «РусАвтоматизация» с поставщиком Промситех	101

ВВЕДЕНИЕ

Стабильное экономическое положение компании неразрывно связано с эффективным управлением, особенно с финансовой стабильностью. Финансовая стабильность является важнейшей характеристикой состояния здоровья компании. Состояние компании определяется эффективным управлением денежными средствами, грамотным использованием ресурсов, сокращением длительности финансового и операционного циклов, обеспечением прибыли компании и увеличением ее стоимости. Также предприятие характеризуется как обеспеченное финансовыми источниками, то есть её платежеспособность и кредитоспособность. Другими словами, у компании есть источники финансирования, и она способна погасить свои имеющиеся долги. Важнейшей задачей для всех компаний считается управление этими показателями.

Актуальность работы объясняется тем, что в нестабильной экономической ситуации компания из-за недостаточной финансовой устойчивости может оказаться очень близкой к состоянию банкротства. Если компания финансово устойчива и платежеспособна, она будет иметь некоторое преимущество перед другими компаниями аналогичного вида деятельности в получении кредитов, в выборе поставщиков и в способности привлекать квалифицированные кадры. Помимо этого, стабильное финансовое положение даст возможность своевременно уплачивать налоги в государственный бюджет, и также отчисления в национальные социальные фонды, заработную плату - сотрудникам, оплачивать арендуемые помещения и гарантировать возврат кредитов и процентов банкам. Чем устойчивее компания, тем менее она уязвима к непредвиденным изменениям рыночной среды и, следовательно, тем ниже риск банкротства [24].

Чтобы решить эти проблемы, вам необходимо определить положение компании на рынке и финансовое положение, выявить отклонения от среднего по отрасли и найти способы решения проблем. Отклонение от намеченных показателей свидетельствует о несовершенном финансовом положении компании: отсутствие

финансовой устойчивости свидетельствует о недостатке ресурсов для осуществления своей деятельности, а чрезмерная степень финансовой устойчивости свидетельствует о проблемах управления фондами, которые замедляют темпы развития компании.

Целью данной работы является анализ эффективности работы компании за анализируемый период, а также проработка рекомендаций по увеличению прибыли и управлению дебиторской и кредиторской задолженностями

Для этого требуется:

- исследовать содержание и основы финансовой устойчивости организаций;
- проанализировать рынок средств автоматизации и их поставщиков и потребителей;
- выявить проблемы финансовой устойчивости данной отрасли;
- выполнить финансово-хозяйственный анализ деятельности предприятия;
- выявление наиболее существенных проблем и моментов доступных для усовершенствования и разработка рекомендаций.

В качестве объекта исследования выбрана торговая организация ООО «Русавтоматизация», а предметом исследования – финансовая устойчивость на данном предприятии.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и основные показатели финансовой устойчивости и факторы, влияющие на нее.

Финансовая устойчивость организации – это денежный поток, гарантирующий постоянное превышение полученных средств (доходов) над ее расходами.

Формирование финансовой устойчивости организации в ходе всей хозяйственной деятельности является главной определяющей устойчивости организации. Когда в организации доходы превышают расходы и позволяют свободно обеспечивать бесперебойный процесс производства и продажи продукции организация считается финансово устойчивой [35].

Эффективное управление финансовыми ресурсами гарантирует экономическую стабильность, устойчивость, высокий уровень развития и эффективность организации. Основная цель финансового менеджмента – максимизировать рыночную стоимость компании за счет получения прибыли и реинвестирования (частично или полностью) в компанию с приемлемым риском [25].

Финансовое положение организации обеспечивает ее конкурентоспособность, использование финансовых ресурсов, а также выполнение обязательств перед государством и контрагентами. Финансовый анализ проводится с целью повышения эффективности бизнеса компании. В традиционном понимании финансовый анализ – это метод оценки и прогнозирования финансового положения компании на основе ее финансовой отчетности. Финансовое положение компании характеризуется финансовой конкурентоспособностью, использованием ресурсов и капитала, а также выполнением обязательств перед другими компаниями [40].

Чтобы обеспечить устойчивую финансовую мощь, компания должна обеспечивать стабильный доход в дополнение к своему доходу, чтобы создавать чрезвычайные ситуации, поддерживать возможности и, возможно, воспроизводить себя. Следовательно, устойчивое предприятие способно сохранять баланс своих

активов и ресурсов во внутренней и внешней среде, действовать и развиваться. Таким образом гарантируется его платежеспособность и привлекательность инвестиций на приемлемом уровне [7].

Финансовое состояние компании может быть стабильным, нестабильным (докризисным) и кризисным. Финансовая устойчивость фирмы демонстрируется ее способностью работать в полном объеме и вовремя, финансировать свои операции в долгосрочной перспективе, противостоять неожиданным потрясениям и поддерживать неплатежеспособность без серьезных последствий, а отсутствие этих характеристик может указывать на нестабильность фирмы [8].

Цель оценки финансовой устойчивости – определить способность компании противостоять воздействию различных факторов, в том числе негативных, влияющих на ее финансовое положение. Выводом такого анализа должно быть понимание возможности получения прибыли в условиях экономической независимости, ведения хозяйственной деятельности, а также возможности такого состояния в условиях нестабильности компании [33].

Стабильность и ее устойчивость компании напрямую зависит от результатов ее финансовой деятельности. Выполнение и перевыполнение производственного и финансового планов благотворно сказывается на финансовом положении и, наоборот, из-за несоблюдения плана производства и реализации продукции ее удорожания, оборачиваемости и снижения прибыли, как следствие, финансовое положение предприятия, компания и ее платежеспособность. Это означает, что финансовая устойчивость результатов компании является результатом грамотного и умелого управления всей совокупностью факторов, которые напрямую определяют деятельность компании [9]. В свою очередь, стабильная финансовая ситуация положительно влияет на выполнение запланированных операций. Таким образом, финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна гарантировать систематическое получение и потребление финансовых ресурсов, должны быть достигнуты бухгалтерская дисциплина, и эффективное использование собственного и заемного капитала.

Система управления финансовой стабильностью основана на модели анализа ресурсов, в которой представлены четыре пересекающиеся области. Они образуют набор финансовых отношений, поэтому человеческие ресурсы находятся в центре системы (рисунок 1.1).

Представленная ниже модель демонстрирует взаимозависимость условий, оказывающих большое влияние на результативность управления экономической устойчивостью компании, и также отражает характер финансовых отношений при добыче ресурсов предприятия. Сбалансированная система финансового управления реализуется с использованием устойчивых и приоритетных механизмов управления.



Рисунок 1.1 – Модель взаимодействия элементов системы управления финансовой устойчивостью предприятия.

При возникновении проблем с транзакционными факторами деятельности в виде нехватки финансовых ресурсов учитываются показатели эффективности блока «Финансовые потоки», при низкой финансовой устойчивости - недостаточный уровень доходности с учетом ключевого показателя эффективности блока «Контрагенты». А при негативном влиянии факторов трансформации деятельности – «Бизнес-процессы». Но если возникают проблемы с подразделением в каком-либо подразделении, учитывается эффективность персонала. Такая модель поведения должна помочь определить причины

возникновения негативных факторов, снижающих показатели финансовой устойчивости компании [26].

Механизм управления финансовой устойчивостью внедряется после выявления негативных факторов, снижающих финансовую устойчивость предприятия, когда профильные подразделения компании работают на проблемной стадии.

Следовательно, предприятие зависимо от выявления и своевременного устранения факторов, снижающих уровень финансовой устойчивости предприятия на всех этапах управления для дальнейшего планирования и контроля операционной деятельности.

Влияющие на финансовую устойчивость факторы, можно разделить на:

- структура (простая и сложная);
- по месту происхождения (внешние и внутренние факторы);
- важность результата (большой и второстепенный);
- продолжительность действия (постоянная и временная).

В центре внимания анализа находятся внутренние факторы, в зависимости от деятельности организации, влияние которых можно в определенной степени контролировать.

Внутренние факторы включают следующее [11]:

- размер оплаченного уставного капитала;
- отраслевая принадлежность организации;
- структура продукции (услуг), ее доля в общем платежеспособном спросе;
- состояние имущественных и финансовых ресурсов, в том числе резервов и резервов, их состав и структура;
- размер затрат, их динамика по сравнению с кассовыми поступлениями.

К внешним факторам относятся: уровень доходов потребителей и платежеспособный спрос, экономические условия ведения бизнеса, налоговая и кредитная политика государства, правовые акты, техника и технологии, регулирующие деятельность организации, внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая политика и т.д.

Повлиять на эти факторы организация не может, но может адаптироваться к их влиянию.

Анализ финансовой устойчивости включает в себя:

- оценка и анализ показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ состояния имущества, динамики и структуры его источников;
- принятие управленческих решений по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации;
- распределение факторов по значимости, качественная и количественная оценка их влияния на финансовую устойчивость.

С помощью анализа финансовой устойчивости можно ответить на следующие вопросы:

- устойчиво ли финансовое положение организации;
- насколько организация финансово независима.

Оптимальное соотношение между каждым из активов компании (находящихся в обращении или вне обращения с учетом их внутренней структуры) и их источниками финансирования (собственные или заемные средства) предполагает финансовую устойчивость компании.

Управление стратегической финансовой стабильностью состоит из разработки и реализации ряда конкретных мер по повышению качества факторов финансовой устойчивости или консолидации.

В зависимости от воздействия различных факторов различают внутреннюю и общую финансовую стабильность.

Чтобы определить угрозы и возможности, с которыми компания сталкивается при оценке своей стоимости, она прогнозирует и контролирует внешнюю среду. Оценка внешней и внутренней среды компании сложна и требует рассмотрения многих факторов. Оценка внутренней среды выявляет сильные и слабые стороны,

которые препятствуют увеличению рыночной капитализации и, как следствие, финансовой стабильности.

Регулирующими факторами являются нормативная база, приоритеты управления, стратегические цели. Результатом процесса является описание цели (стратегической цели) и разработка плана действий, выполнение которого приводит к достижению желаемого состояния компании. При этом должна быть оценена способность выполнять поставленные задачи (критерием является наличие необходимых и достаточных ресурсов: финансовых, кадровых, временных и т. Д.). После принятия решения о целесообразности достигается соглашение, в другом случае принимается решение об изменении и пересмотре стратегической цели.

Учет факторов риска имеет большое значение для компании в управлении ее финансовой стабильностью. Но если сегодня проблемы прогнозирования и оценки финансовой устойчивости в какой-то мере будут решены, минимизировать риск снижения финансовой устойчивости компании будет сложно.

Стоит предположить, что, учитывая уникальность каждой фирмы, состав факторов риска финансовой стабильности будет уникальным для каждой [33].

1.2 Рынок средств автоматизации, их поставщиков и тенденции развития АСУ ТП в России.

Одна из важных задач финансового анализа - изучение показателей, характеризующих финансовую устойчивость. Надежной финансовой компанией можно считать ситуацию, когда доходы превышают расходы, а имеющиеся ресурсы распределяются и эффективно используются в ходе операционной деятельности.

Анализ финансовой устойчивости проводится для определения того, как компания разумно управляет своим собственным и заемным капиталом в период, предшествующий этой дате (квартал, год) [16, 17]. Недостаточная финансовая стабильность может привести к неплатежеспособности компании, то есть к

нехватке денег, необходимых для заключения договоров с внутренними и внешними партнерами и государством. Вот почему так важно, чтобы состав и структура фондов компании были ориентированы на стратегические цели развития компании. Наличие значительного излишка свободных денежных средств часто затрудняет работу предприятия, поскольку оно сковано избыточными запасами и расходами.

Платежеспособность компании определяется такими формальными параметрами, как [30]:

- отсутствие долгосрочной просроченной задолженности поставщикам, банками, выплат по заработной плате и страховым выплатам, государственным налогам и сборам, и прочей задолженности;
- собственные оборотные средства на начало и конец отчетного периода;
- свободные денежные средства на расчетных и других банковских счетах.

Низкая кредитоспособность может быть случайной, временной и долгосрочной. Длительная неплатежеспособность может привести к банкротству бизнеса. Наивысший тип финансовой устойчивости – это способность бизнеса расти, прежде всего, за счет источников финансирования. Для этого он должен уметь при необходимости привлекать, например, заемные средства, быть надежным заёмщиком. Бизнес считается кредитоспособным, если он соответствует условиям кредитования и имеет возможность быстро погасить заемную сумму из собственных финансовых ресурсов.

Для улучшения финансовой устойчивости нужно увеличивать не только прибыль, но и соотношение текущих затрат к вложенному капиталу, то есть рентабельность. Используя внутренние источники финансирования, компания уплачивает налог на прибыль в бюджет, долги перед банками, социальные выплаты, а также инвестирует в капитальные вложения.

Финансовая устойчивость компании – это состояние финансовых ресурсов компании, способных обеспечить развитие бизнеса в основном за счет собственных средств, обеспечивая при этом адекватную платежеспособность и

платежеспособность с минимальным бизнес–риском. Поэтому следует понимать, что высокая доходность свидетельствует о значительном уровне риска. Это может означать, что компания может понести значительные убытки, а не получить прибыль и стать неплатежеспособной [5].

Показатели абсолютной финансовой устойчивости рассчитываются на основании данных бухгалтерской отчетности.

Источники формирования запасов и затрат характеризуются рядом показателей [27]:

1. Показатель финансовой независимости является важнейшим признаком устойчивости финансового положения компании, его независимости от заемных источников финансирования.

$$K_{авт} = \frac{CC}{Б}, \quad (1.1)$$

где CC – собственные средства предприятия, руб.;

$Б$ – итог баланса, руб.

Данный коэффициент характеризует уровень финансовой независимости организации по отношению к источникам заемного финансирования. Это значит, что этот коэффициент показывает долю собственного капитала в совокупных обязательствах.

Стандартное значение коэффициента автономности – 0,5. Это означает, что до тех пор, пока не будет достигнут этот предел, привлеченный капитал можно будет использовать. Ограничение $K_{авт} > 0,5$ означает, что все обязательства компании могут быть покрыты за счет собственных средств. Этот показатель важен для кредиторов. [28]

2. Финансовый рычаг (леверидж) $K_{фл}$:

$$K_{фл} = \frac{O}{СК}, \quad (1.2)$$

где O – величина краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия, руб.;

$СК$ – собственный капитал, руб. Взаимосвязь коэффициента автономии и финансового рычага выражается формулой:

$$K_{\text{фл}} = \frac{1}{K_{\text{авт}} - 1}, \quad (1.3)$$

откуда следует, что нормальное ограничение для коэффициента соотношения заемных и собственных средств $K_{\text{фл}} < 1$.

3. Коэффициент, в которой оборотный капитал обеспечен за счет собственных ресурсов ($K_{\text{ооа}}$) показывает, какая часть оборотного капитала финансируется за счет собственного капитала:

$$K_{\text{ооа}} = \frac{B}{OA}, \quad (1.4)$$

где, B – внеоборотные активы;

OA – оборотные активы.

Указанный коэффициент характеризует оборотные средства, необходимые для собственной финансовой устойчивости. Стандартный предел этого показателя в коммерческой практике составляет, $K_{\text{ооа}} > 0,6 - 0,8$.

4. Еще одним важным признаком устойчивости финансового положения является коэффициент маневра, равный оборотному капиталу компании и общей стоимости собственного капитала:

$$K_{\text{м}} = \frac{B}{OA}, \quad (1.5)$$

Коэффициент показывает, в какой степени капитал организации позволяет этим фондам относительно свободно ими маневрировать. 0,5 – оптимальное значение для данного коэффициента.

5. Коэффициент финансовой устойчивости характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общих активах организации:

$$K_{\text{покр.ин}} = \frac{B}{OA}, \quad (1.6)$$

где ДЗ – долгосрочные займы.

Коэффициент финансовой устойчивости принято считать нормальным $K_{\text{покр.ин}} = 0,9$, критическим – снижение до 0,75.

Для расчета показателей финансовой устойчивости компании используются следующие коэффициенты [23]:

1. Наличие собственного оборотного капитала (СОС) - это разница между собственным капиталом (III раздел пассива баланса) и внеоборотными активами (I раздел актива баланса).

$$СОС = СК - ВОА, \quad (1.7)$$

где СОС – собственные оборотные средства на конец расчетного периода;

СК – собственный капитал (итог раздела III баланса);

ВОА – внеоборотные активы (итог раздела I баланса).

2. Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования резерва (СДИ) определяют по формуле:

$$СДИ = СК - ВОА + ДКЗ, \quad (1.8)$$

или:

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ}, \quad (1.9)$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ) определяется как:

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (1.10)$$

где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (итог раздела V «Краткосрочные обязательства»).

В результате можно выделить три показателя наличия финансирования для резервов.

1. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (1.11)$$

где $\Delta\text{СОС}$ – прирост (излишек) собственных оборотных средств;

З - запасы (раздел II баланса).

2. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов ($\Delta\text{СДИ}$):

$$\Delta\text{СОС} = \text{СДИ} - \text{З}, \quad (1.12)$$

3. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов ($\Delta\text{ОИЗ}$):

$$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}, \quad (1.13)$$

Показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования выделяют 4 типа финансовой устойчивости (таблица 1.1) [22]:

$$\Phi = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СДИ}; \Delta\text{ОИЗ}), \quad (1.14)$$

В таблице 1.1 представлены типы финансовой устойчивости.

Таблица 1.1 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$\Phi = (1, 1, 1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов
2. Нормальная финансовая устойчивость	$\Phi = (0, 1, 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Высокая доходность текущей деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	$\Phi = (0, 0, 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
4. Кризисное (критическое) финансовое состояние	$\Phi = (0, 0, 0)$	-	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Первый тип финансовой устойчивости можно представить следующей формулой:

$$\Phi_1 = (1, 1, 1), \text{ т. е. } \Delta\text{СОС} > 0; \Delta\text{СДИ} > 0; \Delta\text{ОИЗ} > 0 \quad (1.15)$$

Абсолютная финансовая устойчивость (Φ_1) в современной России встречается очень редко.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость) можно выразить следующим образом:

$$\Phi_2 = (0, 1, 1), \text{ т. е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} > 0; \Delta\text{ОИЗ} > 0. \quad (1.16)$$

Нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение финансовых обязательств предприятия перед клиентами и государством.

Третий тип (финансовая нестабильность) определяется следующей формулой:

$$\Phi_3 = (0, 0, 1), \text{ т. е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} > 0. \quad (1.17)$$

Четвертый тип (кризисное финансовое состояние) можно представить в следующем виде:

$$\Phi_4 = (0, 0, 0), \text{ т. е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} < 0. \quad (1.18)$$

При четвертом типе (кризисе) компания становится полностью неплатежеспособной и оказывается на грани банкротства, поскольку основной элемент находящихся в обращении активов «Запасы» не обеспечен источниками финансирования.

Для повышения финансовой стабильности могут быть приняты меры по увеличению доходности активов. Поскольку в будущем компания будет реинвестировать в деятельность компании, что повысит уровень финансовой автономии [1]. Могут быть предложены такие меры, как снижение затрат на производство, продажу и финансовую деятельность. В условиях положительной рентабельности желательно предложить меры по увеличению продаж, которые увеличат чистую прибыль. Например, использовать методы маркетинга, рекламы, скидок и других способов привлечения покупателей для увеличения продаж. Конкретные меры будут зависеть от того каким родом деятельности занимается компания. Для улучшения показателя достаточности собственных оборотных средств для финансирования запасов можно предложить следующие мероприятия: оптимизировать запасы, что позволит уменьшить необходимый объем финансирования из собственных оборотных средств. Кроме того, пересмотреть правила формирования резервов компании и, по возможности, снизить эти

показатели. Это позволит высвободить часть финансовых ресурсов, которые в настоящее время застряли в запасах, снизить стоимость аренды и эксплуатации складских помещений. Также это увеличит показатели оборотного капитала, что положительно повлияет на набор показателей финансовой устойчивости с учетом достаточности собственных оборотных средств для его финансирования.

Могут быть предложены различные решения, регулирующие различные параметры финансовой системы компании, что в итоге влияет на финансовую устойчивость. Но укрепление финансовой стабильности не всегда является целью компании. Многие компании больше заинтересованы в доходности активов и капитала, что следует учитывать при составлении рекомендаций.

Промышленная автоматизация охватывает в себе множество элементов. В том числе: программируемые контроллеры (ПЛК), системы безопасности, системы SCADA, приводные технологии, ЧПУ, контрольно-измерительные приборы, системы MES и сопутствующие программные продукты. К другим связанным областям относятся насосы и двигатели, робототехника, системы обработки материалов, программное обеспечение для управления цепочками поставок, системы автоматизации зданий (умный дом), низковольтные распределительные устройства и множество других устройств.

Подъем индустрии промышленной автоматизации начался с крупных компаний, таких как Siemens, Invensys, ABB, Honeywell, Rockwell и т.д. Благодаря тому, что монополисты имели закрытые стандарты на программное обеспечение и монолитные аппаратные системы очень длительное время сохранялась монополия на рынке. Крупные компании создав линейки продуктов, поддерживали всю цепочку поставок сложного проекта, и выпускали уже готовую продукцию. Но относительно небольшие компании в начале 1990-х начали продавать нестандартные детали, которые были дешевле, чем предлагаемые решения крупными компаниями. Примерно в это же время началось распространение платформ для ПК. И началась революция в области SCADA. Набор инструментов для систем SCADA, ранее доступный только сотрудникам таких компаний как

Siemens, Foxboro, Honeywell, попал в руки инженеров других компании, которые сумели настроить и запрограммировать системы самостоятельно. Крупные компании были вынуждены перепрофилироваться и продавать компоненты – контроллеры, программное обеспечение, драйверы и многое другое – отдельно [3].

Вышеперечисленные компании до сих пор являются лидерами рынка, их решения проверены и используются многими компаниями. Незаменимость позиций во многом объясняется тем, что производители предлагают полную инфраструктуру, а с операционной точки зрения клиентам выгодно иметь оборудование от одного поставщика, так как это менее трудозатратно и облегчает поиск и замену комплектующих, а также обучение обслуживающего персонала.

Автоматизация позволяет организации выполнять рабочие процессы с минимальным вмешательством человека или без него. Она может приводить в движение оборудование для различных задач на самых разных производственных площадках. Ее ценность состоит в том, что она повышает качество, производительность и эффективность за счет уменьшения участия человека, тем самым резко снижая риск ошибки. Для проверки состояния устройства по заранее заданному списку значений промышленная автоматизация использует контроллер, чтобы поддерживать желаемые условия и условия, необходимые для его эффективной работы [31].

Для автоматизации производства требуется система управления, например, компьютер, который будет обрабатывать и собирать огромные объемы данных для управления оборудованием и процессами. Промышленные предприятия постоянно ищут решения для увеличения выпускаемой продукции и повышения производительности и эффективности [6].

Большинство автоматизированных производственных линий состоят из рабочих станций и транспортных систем, которые проводят продукт через несколько этапов производства, используя множество различных инструментов для изменения назначения или внешнего вида продукта. Этот процесс контролируется логическим контроллером. Он контролирует последовательность

подключения оборудования и продолжительность работы каждой машины с продуктом. Для производства, обработки и распределения отдельных деталей и для сборки конечного продукта компании могут использовать автоматизированную инфраструктуру [13].

Индустрия 4.0, также известная как четвертая промышленная революция или интеллектуальное производство, напрямую связана с применением автоматизации и наборов данных на производстве. В этом контексте автоматизация - это интуитивно понятный и взаимосвязанный процесс, который позволяет производственным линиям соответствовать требованиям постоянно меняющейся отрасли. В рамках Индустрии 4.0 отдельные действия могут быть связаны с любым процессом с увеличением скорости и точности, что увеличивает ценность всей операции [3].

В странах СНГ в промышленной автоматизации сменяются поколения систем автоматизации. Это показывает большой потенциал и приятные перспективы для дальнейшего развития АСУ ТП в России. На рынке появляется все больше и больше программных и аппаратных решений, повышающих эффективность, производительность и конкурентоспособность отрасли. В производство активно внедряются современные программно-аппаратные продукты, модернизация существующего оборудования [36].

Внедрение АСУ ТП на предприятии позволяет:

- автоматизировать процесс управления оборудованием и снизить эксплуатационные затраты, процент брака и потери;
- повысить эффективность использования ресурсов предприятия и сократить время выпуска продукции, повысить ее качество;
- исключить аварийные ситуации, простои и сбои по вине рабочих, оперативно получать всю требуемую информацию о производстве;
- увеличить производительность труда и уровень безопасности и наладить ритмичность производства и повысить рентабельность.

Внедрение АСУ ТП означает соблюдение современных стандартов производства и максимальное использование технологий. Автоматизация распространилась на самые разные отрасли. Экономическая эффективность и удобство внедрения автоматизированной системы признано крупнейшими металлургическими, топливно-энергетическими, нефтехимическими, целлюлозно-бумажными предприятиями и другими комплексами. По оценкам экспертов, доля промышленной автоматизации в России в среднем составляет около 25 %. Это означает, что большинству производственных предприятий требуются системы управления технологическим процессом.

По оценкам экспертов, износ основных фондов российских компаний превышает уровень, необходимый для эффективного производства – почти 60 %. Используя устаревшее оборудование для производства продукции, предприятие потребляет намного больше сырья, материалов, рабочего времени на единицу продукции, чем современные машины. Следовательно, реновация и модернизация необходимы, чтобы снизить себестоимость продукта и удержать текущие позиции компании на уже освоенных рынках сбыта. Автоматизация предлагает новейшие экономичные, ресурсосберегающие, экологически безопасные инструменты.

Рынок АСУ ТП достаточно быстро растет и имеет достаточно предсказуемую тенденцию развития в России. По результатам анализа, общий оборот российских компаний-производителей АСУ ТП в 2018 году увеличился на 30 % по сравнению с предыдущим годом. Очевидно, что АСУ ТП в России выходит на качественно новую траекторию роста и развития. Ключевыми заказчиками комплексных проектов автоматизации являются государственные и коммерческие структуры. Локомотивами роста рынка являются нефтегазовый, финансовый и телекоммуникационный секторы, которые приносят большую часть доходов.

Услуги, предлагаемые компаниями на рынке АСУ ТП в России:

- программирование промышленных контроллеров;
- разработка операторских комплексов (SCADA / HMI);
- производство шкафов автоматики и щитов управления;

- поставка оборудования для АСУ ТП, КИПиА, комплектующих;
- монтаж, пуско-наладка АСУ ТП;
- гарантийное и техническое обслуживание;
- программное обеспечение и другое обслуживание.

У участников рынка есть все необходимые предпосылки для развития: увеличивается доля госконтрактов, повышаются показатели финансовой устойчивости компаний, платежеспособности компаний и готовности компаний автоматизировать бизнес–процессы.

Единственное, что омрачает сложившуюся ситуацию – это острая конкуренция. На рынке автоматизированных систем управления технологическими процессами в России работает значительное количество компаний, среди которых: ИТ-компании, предлагающие индивидуальные программные решения; системные интеграторы и крупные предприятия, реализующие сложные масштабные проекты; дистрибьюторы-поставщики оборудования для АСУ ТП.

После рецессии, вызванной санкциями в 2015 году, рынок АСУ ТП адаптировался к новым обстоятельствам и, по данным Контур, вырос на 22 % за последние годы. Около 45 млрд рублей покупок в 2019 году. Почти две трети рынка представлены атомной отраслью (66,2 %), за ней следуют нефтегазовая промышленность (21,7 %) и энергетика (9 %). В то же время инвестиции в АСУ ТП нефтяной отрасли в целом за последние пять лет снизились (в 2016 году доля нефти и газа составляла почти 70 %) из-за секторальных санкций. Росту инвестиций помешает следующая волна кризиса, которая снизит доступность решений от зарубежных поставщиков. Коэффициент энергии также уменьшается. С другой стороны, увеличивается реализация проектов АСУ ТП в атомной отрасли. В 2015 году, переживая резкий спад, выросла как его рыночная доля, так и закупки - с 2,8 млрд руб. в 2015 году до 29,7 млрд руб. в 2019 году [37].

После 4 лет роста объем рынка АСУ ТП в 2019 году снизился по сравнению с 2018 годом, и события этого года не дают повода для оптимизма (рисунок 1.2).

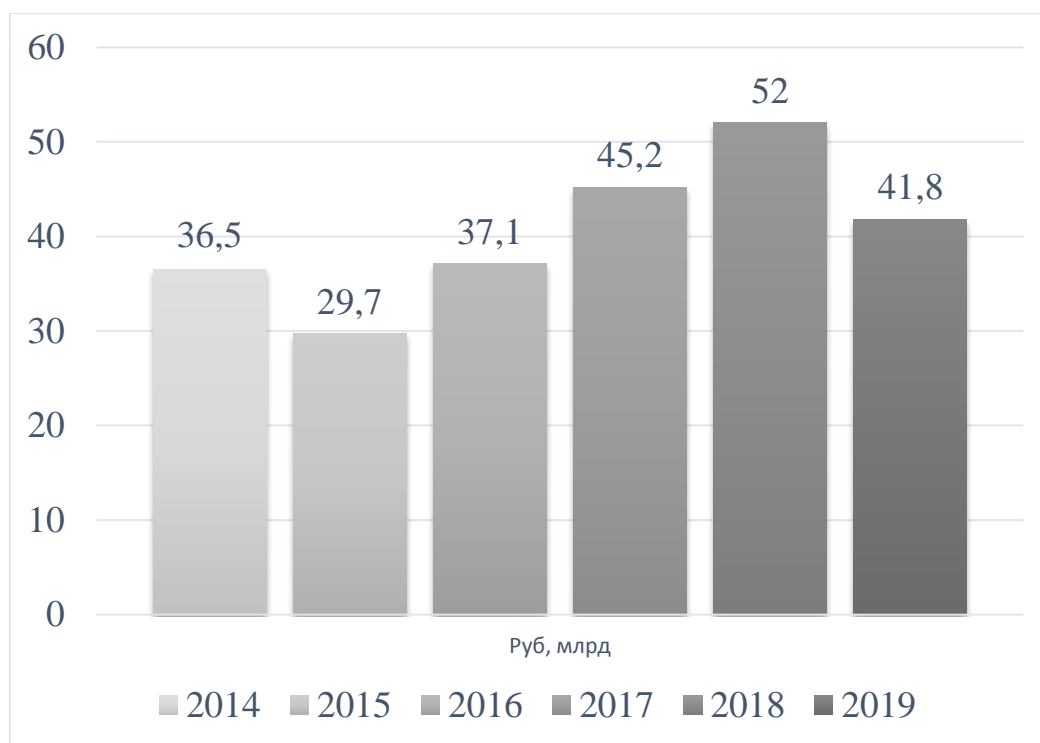


Рисунок 1.2 – Рынок АСУ ТП в 2014-2019 гг.

Привлекательность малых и средних предприятий снизилась в последние годы и в 2019 году вернулась к уровню 2015 года - около 2,5 % от общего количества. Количество компаний, представляющих малый и средний бизнес на рынке АСУ ТП, также сокращается и в настоящее время составляет чуть более 20 % (рис 1.3).

Снижение участия малых и средних компаний на рынке связано с неопределенностью будущего развития экономической ситуации и, следовательно, с желанием клиентов инвестировать в инфраструктурные решения от крупных поставщиков.

В ближайшие годы из-за сокращения клиентских бюджетов увеличение рыночной доли малых компаний маловероятно. Кроме того, рост конкуренции между компаниями малого и среднего бизнеса может привести к падению цен на их решения, и, как следствие, рыночная доля малых и средних предприятий в денежном выражении продолжит снижаться.

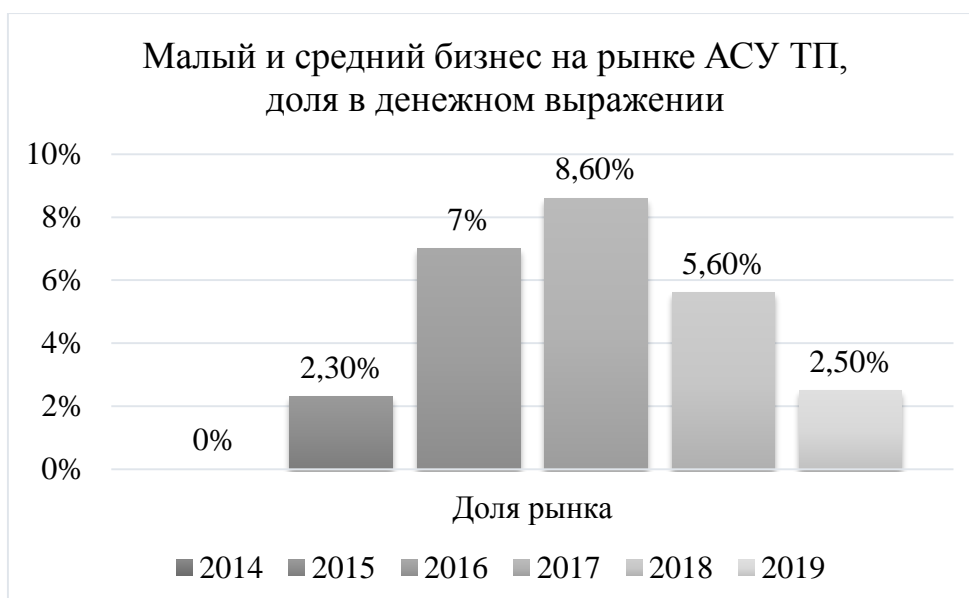


Рисунок 1.3 – Доля в денежном выражении рынка АСУ ТП от общего количества

Несмотря на призывы к импортозамещению, в России еще не сложился рынок АСУ ТП, полный отечественных разработок, которые могли бы удовлетворить потребности клиентов этих систем (таблица 1.2).

Одна из причин сложившейся ситуации импортозамещения заключается в том, что в России нет независимой и автономной практики стандартизации, обеспечивающей разработку стандартов в области систем управления производством. Например, американский стандарт ISA-95, известный в Венгрии как ГОСТ Р МЭК 62264-2-2016, является базовым стандартом, определяющим архитектуру бизнес-решений с использованием ICS. Однако регулирование определенных уровней производственной архитектуры (датчики, контроллеры, SCADA, MES) по-прежнему охватывается сериями ГОСТ 24 и 34, которые устарели и не интегрированы со стандартами, определяющими архитектуру производственных систем.

Другими словами, проблема двоякая: с одной стороны, наши «продвинутые» ГОСТы являются копиями ранее разработанных американских и европейских стандартов (AS / IEC), и пока соответствующие стандарты не появятся «в них», они у нас не появятся. С другой стороны, «собственные» стандарты не соответствуют требованиям времени. Эта задержка особенно важна для проектов в

энергетическом и нефтегазовом секторах, инфраструктура которых, согласно российскому законодательству, имеет решающее значение.

Таблица 1.2 – Рейтинг производителей по выручке за 2019 год по данным ресурса Control

№ п/п	Производитель	Выручка, млн US\$
1	Siemens	13 699,1\$
2	Emerson	11 668,0\$
3	ABB	9 970,0\$
4	Schneider Electric	7 311,2\$
5	Rockwell Automation	6 721,7\$
6	Mitsubishi Electric	4 071,1\$
7	Honeywell	3 672,2\$
8	Fortive (Danaher)	3 655,1\$
9	Yokogawa Electric	3 509,1\$
10	Omron	3 163,1\$

Siemens – безусловный лидер в Старом Свете. Большинство промышленных компаний Западной и Восточной Европы используют решения этого производителя. Наибольшим спросом пользуются ее продукты, такие как контроллеры, ЧПУ и приводы. Продукция этого производителя также очень популярна в России, особенно линейка контроллеров S7.

У ABB есть четыре отдела: электрооборудование, промышленная автоматизация, электроприводы, робототехника и дискретная автоматизация - все они связаны общей цифровой платформой ABB Ability. В 2020 году компания ABB Power Grids перейдет под контроль Hitachi.

Schneider Electric – крупнейший поставщик маршрутизаторов. Также, компания предлагает платформу автоматизации EcoStruxure, которая позволяет внедрять технологии IoT.

В настоящее время крупнейшие российские компании все еще отстают от зарубежных конкурентов по автоматизации. Рынок автоматизации в России считается одним из самых привлекательных в мире.

1.3 Проблемы финансовой устойчивости предприятий в отрасли промышленной автоматизации.

Межфирменный сравнительный анализ, в процессе которого показатели анализируемого предприятия сравниваются с показателями предприятий-лидеров, имея наилучшие результаты при одинаковых начальных условиях управления. Этот анализ направлен на поиск новых производственных возможностей, изучение передового опыта и является важным средством определения резервов увеличения эффективности предприятия. Особенно важно сравнение результатов анализируемого предприятия с данными предприятий-конкурентов [29].

Для обеспечения устойчивости бизнеса необходимо дать качественную оценку надежности поставщиков. Изучение экономической и деловой активности поставщиков является одним из наиболее часто используемых методов анализа контрагентов [38].

Надежность поставщика формирует экономическую безопасность поставок и, соответственно, определяет, как входные условия, так и результаты деятельности его клиента [38]. Способность организации выполнить условия заключенного договора поставки, в обговариваемые сроки поставки, в соответствующем объеме и качестве ресурсов и продукции, и соблюдение всех условий выражает надежность поставщика. Недобросовестность поставщиков считается общемировой проблемой. Некачественное сырье и материалы для производства влекут за собой некачественное производство товаров.

На основе данных финансовой отчетности поставщика можно проанализировать его надежность [39]. От специфики отрасли компании используются разные методы анализа и разрабатываются собственные алгоритмы. И в зависимости от специфики выбирают для себя различные наборы показателей эффективности [21].

Когда значение коэффициента составляет менее 0,25 финансовое состояние поставщика характеризуется как кризисное. Неустойчивое от 0,25 до 0,4.

Удовлетворительным считается, когда коэффициент более 0,4. Для выборочных 6 поставщиков компании из всех значения коэффициента финансовой автономии, полученные, требуют отнести поставщиков: БД Сенсорс, Инстарт, УВТ в разряд «кризисное состояние» (таблица 1.3). Оставшиеся имеют удовлетворительный коэффициент автономии. Большинство участников закупок не допускаются к конкурсу по признаку «наличие кризисного финансового состояния» и часто, закупки признаются несостоявшимися. Стоит отметить, что в отрасли промышленной автоматизации средняя продолжительность отсрочки платежей 30 – 45 дней, что соответственно, имеет отражение в балансах поставщиков заказчика значительные суммы в виде кредиторской задолженности, как коммерческие обязательства перед поставщиками.

Таблица 1.3 – Анализ финансовой устойчивости ключевых поставщиков заказчика по действующей отраслевой методике

Показатель	Пьезус	БД Сенсорс	УВТ РУС	Промситех	Инстарт	ИФМ-Электроник
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,92	0,3	0,33	0,7	0,11	0,67
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,91	0,3	0,32	0,69	0,11	0,66
Коэффициент покрытия инвестиций	0,92	0,3	0,33	0,7	0,11	0,7
Коэффициент финансового левериджа	0,09	2,34	2,01	0,42	7,75	0,48
Коэффициент маневренности	0,92	0,98	0,95	0,94	0,97	0,93

С положительной стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуются следующими показателями:

– по состоянию на 31 декабря 2019 года значение коэффициента собственного капитала, равное 0,69, можно охарактеризовать как очень хорошее;

– коэффициент покрытия вложений соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет 0,7 в общей сумме капитала организации).

Таблица 1.4 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка собственных оборотных средств ООО «Промситех»

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб		Излишек (недостаток), тыс.руб.		
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)	2017г	2018г	2019г
СОС	47 625	201 352	-101 749	-79 163	-57 131
СДИ	47 861	201 628	-101 513	-78 927	-56 855
ОИЗ	183 036	291 442	33 662	23 673	32 959

По состоянию на 31.12.2019 наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Отмечая значительный рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является положительным показателем. (рисунок 1.4).

Ниже на диаграмме наглядно представлены основные группы активов организации (рисунок 1.5):

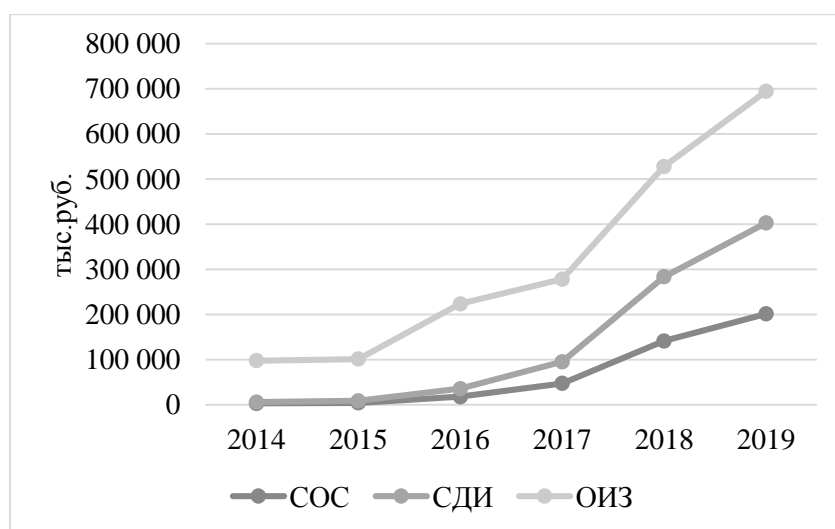


Рисунок 1.4 – Собственные оборотные средства ООО «Промситех»

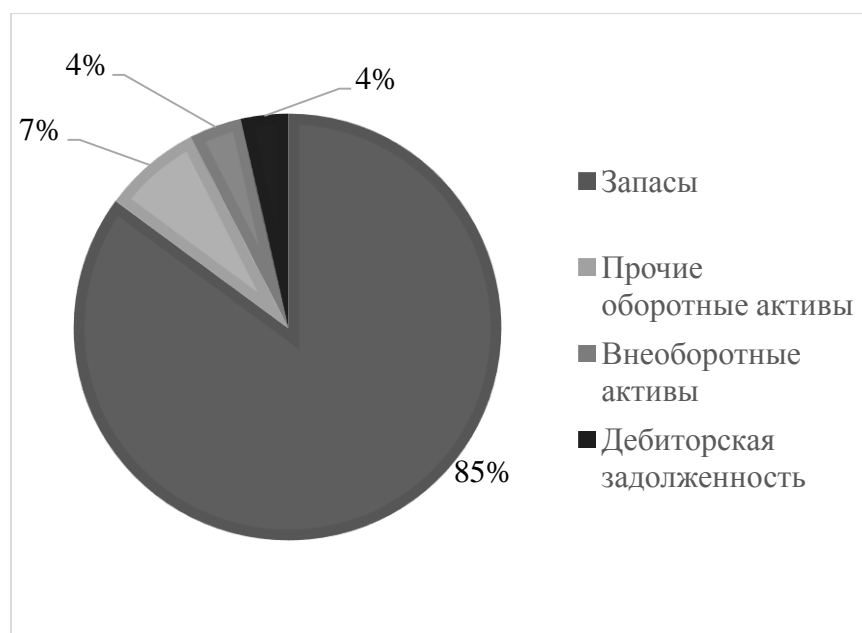


Рисунок 1.5 – Структура активов «Промситех»

Коэффициент автономии ООО «БД Сенсорс» на 31 декабря 2019г. составил 0,3. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Значение говорит о ее сильной зависимости компании от кредиторов по причине недостатка собственного капитала.

Таблица 1.5 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка собственных оборотных средств ООО «БД Сенсорс»

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб		Излишек (недостаток), тыс. руб		
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)	2017г	2018г	2019г
СОС	31 767	32 519	20 510	416	24 647
СДИ	31 847	32 538	20 590	460	24 666
ОИЗ	80 386	109 868	69 129	548	101 996

По данному признаку финансовое положение компании можно отметить как абсолютно устойчивое. По расчету на 31 декабря 2019 г. наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов, (таблица 1.5). Все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов улучшили свои значения за весь анализируемый период (рисунок 1.6).

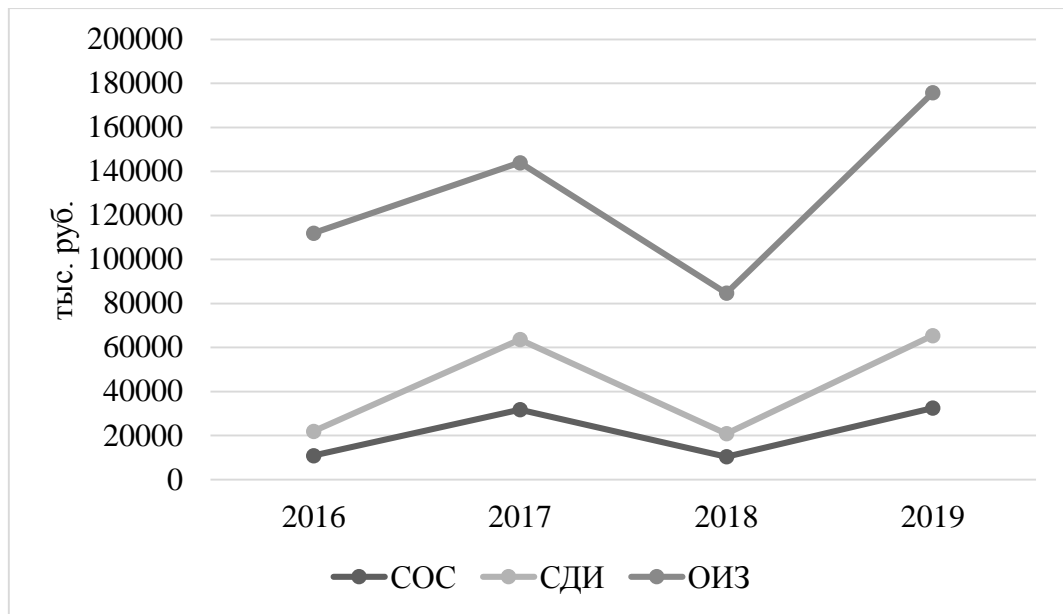


Рисунок 1.6 – Собственные оборотные средства «ООО БД Сенсорс»

На диаграмме ниже (рисунок 1.7) представлена структура активов организации в разрезе основных групп:

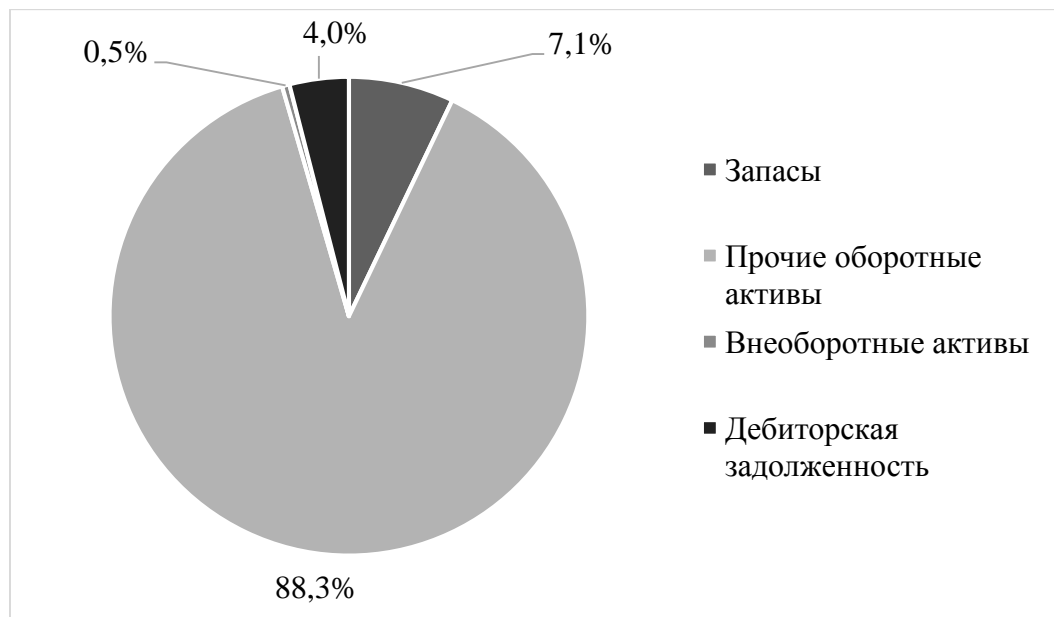


Рисунок 1.7 – Структура активов «ООО БД Сенсорс»

За 3 года коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами стремительно вырос. Коэффициент на последний день анализируемого периода демонстрирует очень хорошее значение.

Значение коэффициента покрытия инвестиций на последний день анализируемого периода значительно ниже нормативного значения.

На 31 декабря 2019 г. значение коэффициента обеспеченности материальных запасов можно охарактеризовать как исключительно хорошее.

Финансовое положение ООО «БД Сенсорс» оценивается как хорошее; финансовые результаты за отчетный период отличные, что характеризует хорошее финансовое положение организации и ее способность выполнять свои обязательства в краткосрочной перспективе. Организации с этим рейтингом попадают в категорию заемщиков с высокой вероятностью получения кредита (хорошая кредитоспособность).

В таблице 1.5 представлен анализ финансовой устойчивости собственных оборотных средств «ООО ИФМ-ЭЛЕКТРОНИК».

Таблица 1.6– Анализ финансовой устойчивости по величине оборотных средств «ООО ИФМ-ЭЛЕКТРОНИК»

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб		Излишек (недостаток), тыс. руб		
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)	2017г	2018г	2019г
СОС	83 103	92 366	70 772	10 6071	69 299
СДИ	83 248	92 623	70 917	10 6261	69 556
ОИЗ	104 718	139 754	92 387	141 899	116 687

По всем трем вариантам расчета на 31.12.2019 наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов, поэтому финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за весь рассматриваемый период улучшили свои значения (рисунок 1.8).

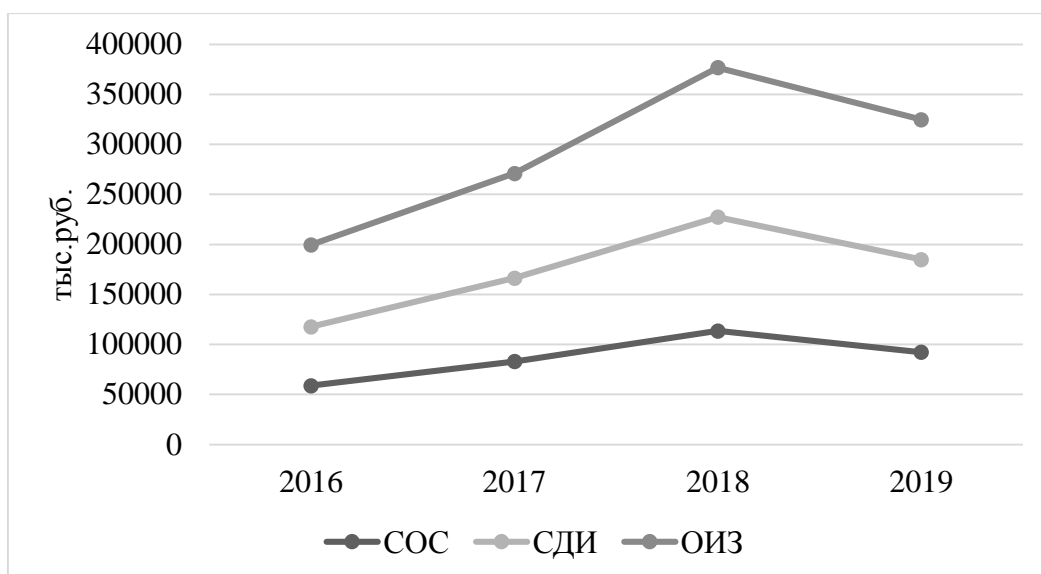


Рисунок 1.8 – Собственные оборотные средства «ООО ИФМ-ЭЛЕКТРОНИК»

Учитывая значительный рост активов организации за анализируемый период, следует отметить, что собственный капитал увеличился еще больше. Увеличение капитала сверх общего изменения активов следует считать положительным фактором.

Соотношение основных групп активов организации наглядно показано на рисунке ниже (рисунок 1.9):

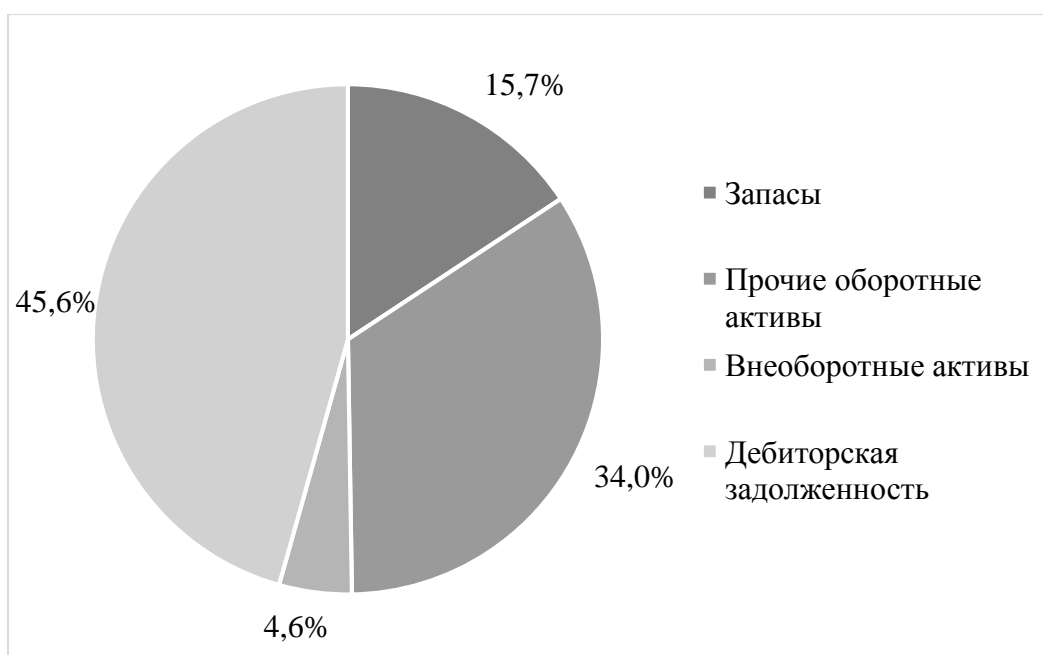


Рисунок 1.9 – Структура активов «ООО ИФМ-ЭЛЕКТРОНИК»

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 31 декабря 2019г. полностью соответствует нормальному значению. На протяжении всего периода соотношение резервов к активам собственного счета оставалось в пределах установленной нормы.

Значение коэффициента соответствует нормативному значению. За анализируемый период наблюдалось как увеличение, так и уменьшение коэффициента покрытия инвестиций.

Судя по показателям, финансовое положение отличное, способно выполнять взятые на себя обязательства и может быть долгосрочным. Такие организации относятся к категории надежных заемщиков с высокой кредитоспособностью.

Далее, в таблице 1.7 представлен анализ финансовой устойчивости собственных оборотных средств «ООО Инстарт».

Таблица 1.7 – Анализ финансовой устойчивости по величине собственных оборотных средств «ООО Инстарт»

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб.		Излишек (недостаток), тыс.руб.		
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)	2017г	2018г	2019г
СОС	1 552	11 874	-8 430	-14 193	-32 898
СДИ	1 552	11 874	-8 430	-14 193	-32 898
ОИЗ	31 285	107 125	21 303	18 779	62 353

Из трех вариантов расчета коэффициентов покрытия собственного капитала только последний вариант (ОИЗ) на 31 декабря 2019 года имеет положительное значение, на этом основании финансовая база организации может быть классифицирована как нестабильная. Кроме того, два из трех показателей обеспеченности материально-производственных запасов собственными оборотными средствами ухудшились за анализируемый период (рисунок 1.10)

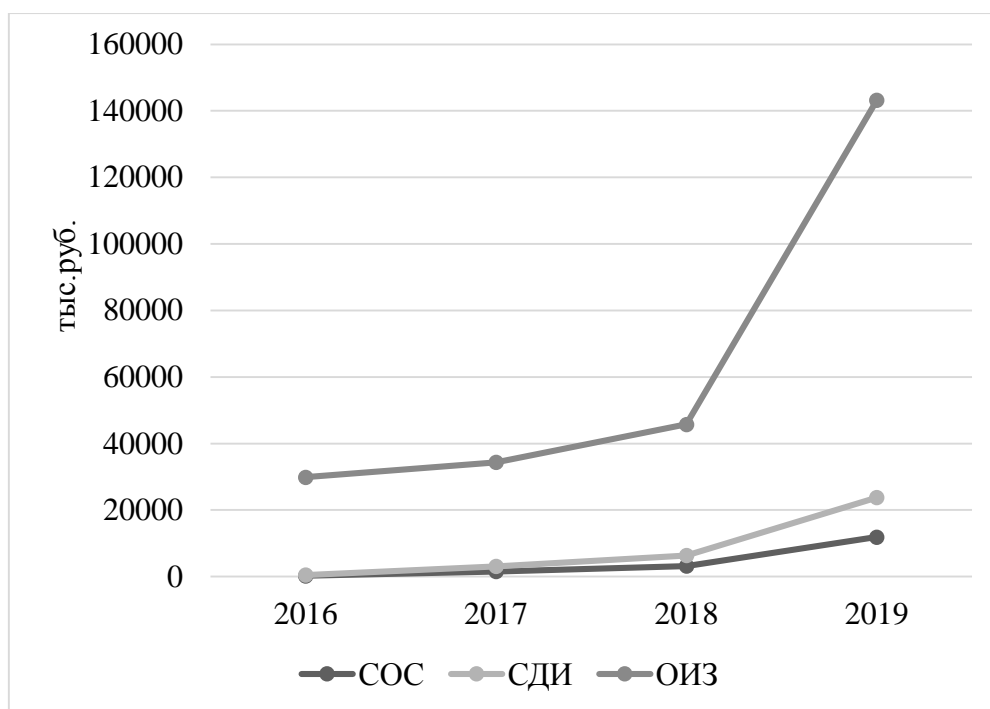


Рисунок 1.10 – Собственные оборотные средства «ООО Инстарт»

Структура капитала организации четко показана на диаграмме ниже. Следует отметить, что долгосрочные обязательства не отражены в диаграмме, так как они полностью отсутствуют. (рис 1.11).

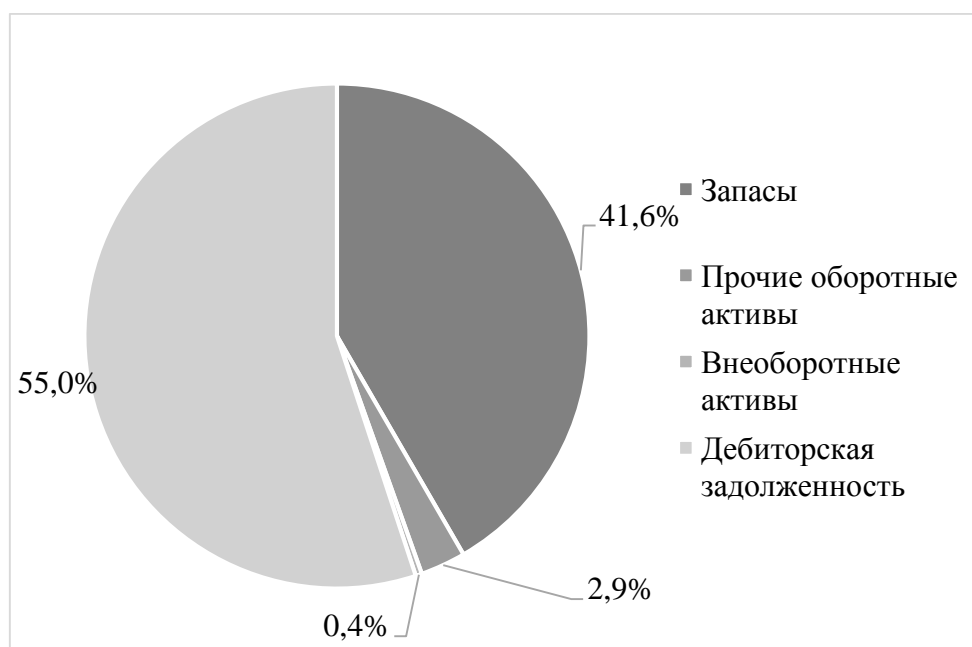


Рисунок 1.11 – Структура активов «ООО Инстарт»

Коэффициент автономии организации на последний день анализируемого периода (31.12.2019) составил 0,11. Полученное значение говорит о недостаточной доле собственного капитала в общем капитале организации.

Среди неудовлетворительных показателей финансового положения ООО "ИНСТАРТ" можно отметить неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Среди критических показателей финансового положения можно выделить следующие:

- коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормального значения;

- коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 0,11 (нормальное значение для данной отрасли: 70 % и более).

Тем не менее организации относятся к категории заемщиков, для которых вероятность получения кредитов высока.

Анализ финансовой устойчивости собственных оборотных средств ООО «Пьезус» в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Анализ финансовой устойчивости по величине собственных оборотных средств ООО «Пьезус»

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб		Излишек (недостаток), тыс. руб		
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)	2017г	2018г	2019г
СОС	10 626	122 559	-21 304	21 242	75 238
СДИ	10 862	122 559	-21 068	21 242	75 238
ОИЗ	63 555	134 021	31 625	33 651	86 700

При всех трех вариантах расчета на последний день анализируемого периода запасы организации покрываются за счет собственных оборотных средств, поэтому

финансовую ситуацию на этой основе можно считать абсолютно стабильной. Однако следует отметить, что за анализируемый период все три показателя покрытия запасов за счет собственных оборотных средств улучшили свои значения.

Показатели показывают очень хорошее финансовое положение организации, выполнение взятых на себя обязательств в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Такие организации считаются надежными заемщиками с высокой кредитоспособностью.

Далее, в таблице 1.9 представлен анализ финансовой устойчивости по величине собственных оборотных средств «ООО УВТ».

Таблица 1.9 – Анализ финансовой устойчивости по величине собственных оборотных средств ООО «УВТ»

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб		Излишек (недостаток), тыс. руб		
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)	2017г	2018г	2019г
СОС	-2 209	3 762	-4 964	-3 029	-1 337
СДИ	905	3 791	-1 850	564	-1 308
ОИЗ	9 996	11 735	7 241	8 192	6 636

Поскольку по состоянию на 31.12.2019 наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Следует обратить внимание, что несмотря на не очень хорошую финансовую устойчивость все три показателя за анализируемый период улучшили свои значения (рисунок 1.12).

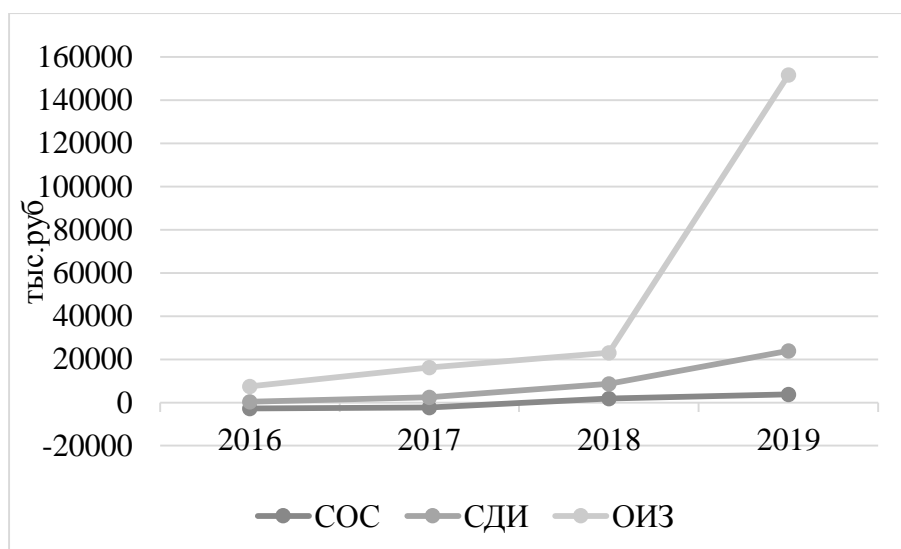


Рисунок 1.12 – Собственные оборотные средства «ООО УВТ»

Ниже на рисунке 1.13 указана структура активов ООО «УВТ».

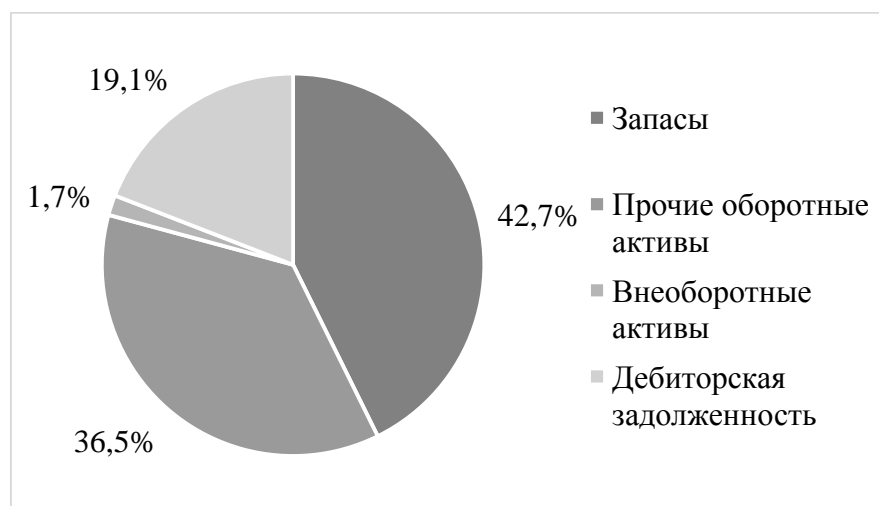


Рисунок 1.13 – Структура активов «ООО УВТ»

В целом у организации положительное финансовое положение, и способно выполнять свои обязательства в краткосрочной перспективе. Имеющие данный рейтинг. Организации имеющие данный рейтинг относятся к категории заемщиков, у которых вероятность получения кредитных ресурсов высока (хорошая кредитоспособность).

Современное высокотехнологичное производство предъявляет высокие требования к точности измерений, безопасности и надежности средств измерений. На рынке появились интеллектуальные устройства с микропроцессорной электроникой, которые могут взаимодействовать с устройствами управления, а в

некоторых случаях даже функционировать независимо друг от друга как устройства управления через протоколы обмена данными.

Конкуренция на российском рынке оборудования для промышленной автоматизации очень высока. Это касается и такого узкого сегмента, как метрология.

В последние годы конкуренция стала еще более заметной по причинам:

- сокращение общего объема рынка и существенное уменьшение количества проектов с реальным финансированием;
- выход на рынок ряда крупных зарубежных производителей;
- рынок азиатских производителей охватывает все большую территорию поставок, благодаря решениям по более низким ценам.

Рынок промышленной автоматизации в России продолжает расти, но более медленными темпами, чем мог бы, и по-разному в зависимости от сектора. Субсидируемые государством отрасли чувствуют себя более уверенно, и здесь мы видим рост спроса на сложное оборудование - как, например, агропромышленные предприятия на юге страны, которые сильно выиграли от санкций. Если отрасль не поддерживается государством, компании стараются сэкономить и автоматизировать процессы, чтобы снизить затраты на персонал. Кроме того, санкции вносят свои коррективы.

Пока доля реселлеров на рынке средств автоматизации остается значительной, до 40 % (в зависимости от типа оборудования).

Следует принять во внимание следующие факторы развития рынка КИПиА: повышение спроса на КИПиА, постепенное насыщение потребительского рынка, более быстрое развитие рынка ИТ-оборудования, стабилизация экономики России, снижение затрат на производство автоматизированных систем управления и качества продукции. в результате совершенствования, снижения стоимости продуктов и услуг, появления большего количества профессионалов с программированием и компьютерными навыками, а также увеличения объемов виртуальной коммерции благодаря интернету.

Указанные выше факторы в будущем должны привести к активному внедрению продуктов на рынок КИПиА для различных производственных процессов в стране.

В настоящее время, рассматривая тенденции развития структур на рынке КИПиА, выявляется, следующее:

– усиливается конкуренция между производственными компаниями в части взаимодействия с потенциальными потребителями продукции ведет к усилению конкуренции между компаниями-посредниками, что сказывается на финансовом положении узкоспециализированных компаний. Высока вероятность, что большинство из них уйдут с рынка;

– огромная часть посреднического рынка КИПиА подконтрольна крупным посредниками – многопрофильными коммерческими организациями, которые имеют возможность проводить сильную и многогранную маркетинговую политику;

– в целом промежуточный рынок КИПиА становится стабильным рынком, который распределяется между основными участниками.

Производителям КИПиА для максимизации текущей прибыли необходимо реализовать меры, направленные на повышение собственной производительности и конкурентоспособности продукции, на совершенствование управления хозяйственной деятельности, повышение производительности труда, повышение финансово-экономических показателей и расширение маркетинговых функций.

После реализации указанных выше мер перед производителями КИПиА для производственных компаний должны быть осуществлены следующие маркетинговые действия: региональное определение закупки сегмента; выделение самых перспективных потребительских направлений; определение продуктовой линейки сегмента, объема сегмента каждого продукта; проверить уровень осведомленности о необходимости; проанализировать процесс принятия решения о покупке (кто принимает окончательное решение о покупке продукта); оценить факторы, влияющие на процесс принятия решений (цена, не устраивают сроки поставки и т.д.); оценить потребность коммерческой инфраструктуры.

Отрасль автоматизации привлекательна с точки зрения тенденций их прибыльности, а, следовательно, и потенциала предприятий. Согласно исследованиям в оценке привлекательности рентабельности бизнеса, главную роль играют атомная промышленность, нефтяная промышленность, металлургия, и в меньшей степени пищевая промышленность, строительные материалы, деревообработка и целлюлозно-бумажная промышленность.

Выручка производственной компании должна быть увеличена в сторону роста, и направлена на активные меры по работе для существующих постоянных клиентов. Для того чтобы обеспечить себе постоянные заказы.

Чтобы развиваться как можно быстрее, производителю КИПиА необходимо расширять свой бизнес. У этого направления очень большие возможности и связаны они с гибкостью ценовой политики и пакетами услуг и предложений, основанными на анализе действующих предложений прямых конкурентов и исследовательском опросе покупателей.

Каждого дилера можно отнести к одной из ниже перечисленных групп:

- дилеры с наибольшей привлекательностью, при сотрудничестве с которым у производителя наименьшие затраты на организацию коммерческой деятельности;
- средняя привлекательность дилера, при сотрудничестве с которым затраты по сравнению с первой группой больше из-за относительной удаленности от поставщика или закрепленных за ними территорий (импортные поставщики и т.д.);
- дилеры, наименее привлекательные для покупателя из-за максимальной стоимости продукции, удаленностью от представительств производителя.

Соответственно влекут за собой высокую стоимость реализации.

Для совершенствования управления эффективности и функционирования путей сбыта дилеры проводят за свой счет различные маркетинговые и рекламные мероприятия. Такие мероприятия проводятся для увеличения продаж продукции поставщика. Также предоставляется план закупок на следующий год, который

также используется для мотивации поставщика. Увеличение дилерской скидки и другие бонусы в случае выполнения плана.

Предоставляемая поставщиком, существующая система скидок, в дополнение к информационной и рекламной поддержке, гарантирует, что участники выполняют свои функции через каналы продаж на высоком уровне (например, наиболее рекламируемые товары), продают широкий ассортимент товаров, соблюдают все условия оплаты поставщика.

На российском рынке наблюдается конкуренция между отечественными и западными производителями систем SCADA. Но западные системы не пользуются спросом на огромных российских заводах, которые Россия унаследовала от советской промышленности. Поскольку западные системы ориентированы на небольшие процессы.

Но времена меняются, и признаки восстановления отечественной промышленности вселяют надежду, что промышленная автоматизация и внедрение систем управления производством в России также развиваются.

Серьезной проблемой отрасли является нехватка квалифицированных кадров. Практически исчезли профессионалы из разных отраслей. К большому сожалению, многие из возникающих новых компаний, не осознавая полностью всю сложность проектов, начинают вести предпринимательскую деятельность. Персонал таких компаний, не имея за плечами производственного опыта, не зная современных технологий и стандартов малоэффективен для компании и отрасли в целом. Риск будет огромным, если на опасных производственных объектах будут заниматься любители [40].

Обобщая собранные и обработанные данные можно сделать следующие выводы:

- российский рынок автоматизации сформирован и разделен между основными игроками;

- на данный момент в России рынок автоматизации считается одним из наиболее привлекательных в мире;

- по сравнению с зарубежными предприятиями уровень автоматизации промышленных российских производств крайне низкий;
- конкуренция на российском рынке оборудования для промышленной автоматизации очень острая, не всегда справедливая;
- наиболее востребованные товары и услуги по автоматизации в топливно-энергетическом комплексе, машиностроении, военно-промышленном комплексе;
- степень открытости игроков рынка низкая;
- отсутствие государственной поддержки промышленной автоматизации;
- недостаток квалифицированных кадров.

Выводы по разделу один

Формирование финансовой устойчивости организации в ходе всей хозяйственной деятельности является главной определяющей устойчивости организации. Когда в организации доходы превышают расходы и позволяют свободно обеспечивать бесперебойный процесс производства и продажи продукции организация считается финансово устойчивой.

Цель оценки финансовой устойчивости – определить способность компании противостоять воздействию различных факторов, в том числе негативных, влияющих на ее финансовое положение, в условиях экономической независимости, ведения хозяйственной деятельности.

Рынок промышленной автоматизации в России продолжает расти, но более медленными темпами, чем мог бы, и по-разному в зависимости от сектора.

В последние годы конкуренция стала еще более заметной по причинам:

- сокращение общего объема рынка и существенное уменьшение количества проектов с реальным финансированием;
- выход на рынок ряда крупных зарубежных производителей;
- рынок азиатских производителей охватывает все большую территорию поставок, благодаря решениям по более низким ценам.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РУСАВТОМАТИЗАЦИЯ»

2.1 Краткая характеристика и основные направления деятельности ООО «РусАвтоматизация».

Компания ООО «Русавтоматизация» стабильно и динамично развивается с момента её основания в 2011 году. Основное направление деятельности компании - подбор и поставка оборудования для автоматизации технологических процессов.

Главный офис ООО «Русавтоматизация» расположен в Челябинской области, в городе Челябинск, на улице Гагарина, дом 5, также у компании есть пункты приема в Москве и Санкт-Петербурге. Помимо возможности самостоятельного вывода, компания осуществляет доставку по всей России, а также в Казахстан и Беларусь [2].

Основная идея компании - предоставить лучший сервис, предложить справедливую, конкурентоспособную цену, индивидуальный подход к каждому клиенту, изучить индивидуальные задачи клиента и предложить несколько оптимизационных решений от разных производителей, что позволяет сэкономить время и выбрать наиболее подходящее оборудование для технологических процессов каждого клиента, с которым контактирует, таким образом, наращивая количество закупаемого оборудования, а также количество поставщиков и клиентов, желающих сотрудничать с компанией.

Компания обеспечивает индивидуальный подход к каждому клиенту, дает возможность создать взаимовыгодные условия, гарантирующие точную идентификацию необходимого оборудования, быструю разгрузку, своевременную оплату; гарантирует высокий профессионализм сотрудников; соответствует законодательным и нормативным требованиям, а также требованиям охраны окружающей среды и безопасности труда.

«Русавтоматизация» позиционирует себя как команда инженеров по автоматизации, которая оказывает помощь специалистам технических служб от компаний и частных лиц в выборе и приобретении оборудования для

автоматизации производственных процессов. Компания обеспечивает гарантию на результат своей работы, в частности полный возврат денежных средств, а также оказывает клиентам полную техническую поддержку в течение гарантийного срока от трех лет и более.

Миссия компании – помочь клиенту с выбором оборудования и доставить его в необходимые сроки. Продукция, поставляемая компанией «Русавтоматизация», используется в сельском хозяйстве и животноводстве, в топливно-энергетическом комплексе, пищевой промышленности, добывающих отраслях, металлургии, химической промышленности, производстве строительных материалов, металлообработке и машиностроении, в жилищном строительстве и коммунальном хозяйстве, производстве и распределении воды и тепла, и многие другие отрасли.

Заказчиками компании являются многие российские компании. Список основных клиентов представлен в Приложении А. Платежи производятся напрямую между Поставщиком и Покупателем посредством платежных поручений, путем предоплаты 100% стоимости продукции, на основании счета-фактуры или по соглашению о рассрочке платежа, 50% оплаты сразу и оставшиеся 50 % после получения заказа. Доставка осуществляется по договоренности сторон со склада в Челябинске.

Отгрузка продукции производится в течение срока, указанного в спецификациях, после поступления предоплаты на расчетный счет Поставщика. Поставщик не несет ответственности за убытки, связанные с задержкой доставки, в том числе за возможные потери производства, упущенную выгоду, другие финансовые и другие убытки, возникшие в результате задержки. Поставщик несет ответственность за любые дефекты конструкции, исходных материалов и за производственные дефекты Продукции в размере, не превышающем стоимость данной Продукции. Гарантийный срок на продукцию устанавливается в течение одного года с момента передачи товара Поставщику.

РусАвтоматизация – официальный дилер таких компаний, как UWT, Nivelco, Dinel, IFM, Delta в России. Полная карта поставщиков находится в Приложении Б. Компания работает с поставщиками по полной или частичной предоплате. Крупнейший поставщик ООО «РусАвтоматизация» – Промситех. Промситех не предоставляет постоплату, рассрочку и т.п. Промситех развивается за счет собственных и заемных (кредитных) средств. Основное направление вложения этих средств – складские помещения, как основные, так и региональные. Он не может давать кредиты клиентам и дилерам. Приложения Д и Е соответственно содержат договор о сотрудничестве с дилером, в котором указаны условия сотрудничества. На определенные группы товаров предоставляется своя дилерская скидка. Лимит срока оплаты отгруженного товара составляет 5 банковских дней – 150 тыс. руб. Промситех ежедневно уведомляет о складских остатках. Это позволяет удовлетворить потребность клиента в кратчайшие сроки. Также Промситех регулирует цены, дилеры не могут продавать дешевле или дороже, чем Промситех.

На следующем рисунке представлена структура компании во главе с директором Юрием Алексеевичем Лявиным. Структура компании состоит из 8 отделов, в которую входят: административный отдел, отдел персонала, отдел маркетинга, отдел продаж, отдел качества, финансовый отдел, производственный отдел, служба обеспечения. Структура компании отражена на рисунке 2.1

Директор руководит текущей деятельностью компании, выбирает стратегию развития, составляет план продаж, анализирует и ведет отчеты об исполнении распределения прибыли и убытков, управление ключевыми кадрами, заключает договора и т.д.

Заместитель директора обеспечивает управление финансово-хозяйственной деятельностью в случаях отсутствия директора на рабочем месте, обеспечивает выполнение договорных обязательств, соблюдение законности деятельности, сохранность материальных ценностей и руководит финансово-хозяйственной деятельностью в области логистики, распространение продукции, оказание

подрядных услуг. Также гарантирует обеспечение целевого и эффективного использования материальных и финансовых ресурсов, и сокращение потерь.



Рисунок 2.1 – Структура компании ООО «РусАвтоматизация»

Основные функции отдела продаж – продвижение на рынок конкурентоспособных продуктов, предоставление высококачественных услуг,

общение с клиентами и поиск потенциальных клиентов для компании. Документооборот, в том числе работа с договорами и финансовыми документами. Обеспечить соблюдение плана продаж компании. Сопровождаем клиентов в рамках задач, определенных компанией.

Производственный отдел отвечает за обеспечение эффективного использования вычислительной техники, ее бесперебойную и надежную работу, за контроль технологических процессов, монтажные работы, приемку и ввод в эксплуатацию установленных систем, обучение персонала работе с АСУ ТП, техническую поддержку. Также для разработки и производства собственных продуктов.

Основные функции отдела закупок в обеспечении компании товарами покупаемым группам в оптимальном количестве и ассортименте, работа с поставщиками оборудования, заключение соглашений об условиях сотрудничества и дилерских скидках, формирование и отслеживание заказов, документирование сделок, назначение новых поставщиков. искать и предлагать улучшения в управлении, качестве покупок и т. д.

В функции отдела маркетинга входит: анализ рынка и определение целевых рынков сбыта, разработку стратегии и повышение конкурентоспособности, работу с потребителями, выявление наиболее востребованных товарных групп, проработку ассортимента компании, анализировать результаты работы компании. В его состав входят такие специалисты, как: менеджер по маркетингу, администратор сайта, маркетолог, аналитик, дизайнер.

Отдел качества отвечает за обслуживание клиентов в соответствии со стандартами компании, рассматривает жалобы и жалобы.

Основными функциями финансового отдела являются управленческий учет деятельности компании, формирование регулярной управленческой отчетности.

Компания постоянно развивается, разрабатывает новые собственные продукты, расширяет каталог продукции. У компании есть сайт с доменом:

<https://rusautomation.ru/>. Также в разработке интернет-магазин для покупателей, где можно ознакомиться с полным списком товаров и услуг.

Каталог продукции состоит из оборудования отечественных и зарубежных производителей. На сайте представлены такие товарные группы как: приводное оборудование, датчики давления, датчики уровня, средства измерения, сигнальное оборудование, расходомеры и др.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РусАвтоматизация».

Для проведения анализа финансового положения компании требуются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах «ООО РусАвтоматизация», которые соответственно представлены в Приложениях В и Г.

Финансовое положение компании характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его оборачиваемости и способность компании финансировать свою деятельность в данный момент. Для этого можно использовать анализ финансовой отчетности по системе показателей бухгалтерского учета, расчет результативности деятельности по сравнению с предыдущим периодом, горизонтальный и вертикальный анализ. Данные, полученные в результате анализа, позволяют сделать выводы о текущей ситуации в компании, эффективности бизнеса, платежеспособности, а также служат ориентиром для формулирования предложений по улучшению ситуации [19].

Ликвидность и платежеспособность анализируются путем расчета следующих коэффициентов: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности [25].

Формула расчета коэффициента текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$):

$$K_{ТЛ} = \frac{ОбС}{КЗС+КЗ+КО}, \quad (2.1)$$

где ОбС – величина оборотных средств компании, руб.;

КЗС – краткосрочные заемные средства, руб.;

КЗ – кредиторская задолженность, руб.;

КО – краткосрочные обязательства, руб.

Формула для расчета коэффициента быстрой ликвидности $K_{бл}$ (2.2):

$$K_{бл} = \frac{ОбС - ПЗ}{КЗС + КЗ + КО}, \quad (2.2)$$

где ПЗ – стоимость производственных запасов, руб.

Формула для расчета коэффициента абсолютной ликвидности ($K_{ал}$):

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФВл}{КЗС + КЗ + КО}, \quad (2.3)$$

где ДС – величина денежных средств компании, руб.;

КФВл – величина краткосрочных финансовых вложений, руб.

В таблице 2.1 представлены результаты расчета коэффициентов ликвидности на предприятии.

Таблица 2.1 – Анализ ликвидности и платежеспособности

Показатель	Абсол. вел., доли ед.			Изменение				
				абсл. вел., доли ед.		темп прироста, %		
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 год	2019 год	2018 год	2019 год	2018 и 2019 год
Коэффициент текущей ликвидности	1,16	1,09	1,21	-0,07	0,12	-6,03	11,01	4,31
Коэффициент быстрой ликвидности	1,01	0,96	0,83	0,08	-0,13	-4,95	-13,54	-17,82
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0	0,01	0,03	-0,01	-100,0	0,00	-50,00

Коэффициент текущей ликвидности демонстрирует, сколько оборотных активов приходится на рубль краткосрочных обязательств и имеет нормативное значение 1,5–2,5. В 2017, 2018 и 2019 годах по анализу данных можно сказать, что коэффициент отклоняется от нормативных значений, что характеризует неспособность компании погашать свои текущие обязательства в эти периоды.

На начало 2018 года компания смогла покрыть 1,16 краткосрочных обязательств за счет активации всех оборотных активов. В 2019 году этот коэффициент увеличился на 0,05, или 4,31%, и по итогам 2019 года составил 1,21.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность погашать текущие обязательства в случае возникновения критической ситуации путем продажи активов и имеет коэффициент 1–2. В 2017 году коэффициент нормальный, однако наблюдается отрицательная динамика коэффициента в 2018 и 2019 годах, показатель ухудшается, в критической ситуации компании будет сложно выплатить текущие обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть покрыта ликвидными активами, и обычно превышает 0,2. Во всех анализируемых периодах этот коэффициент не достигает нормативных значений, поэтому компании приходится сокращать краткосрочные обязательства.

Ниже на рисунке 2.2 наглядно представлена динамика изменения коэффициентов платежеспособности ООО «РусАвтоматизация» в течение анализируемых периодов.

Коэффициенты платежеспособности не находятся в рекомендуемых пределах. Однако рост этих показателей можно считать положительной тенденцией в финансово-экономической деятельности.

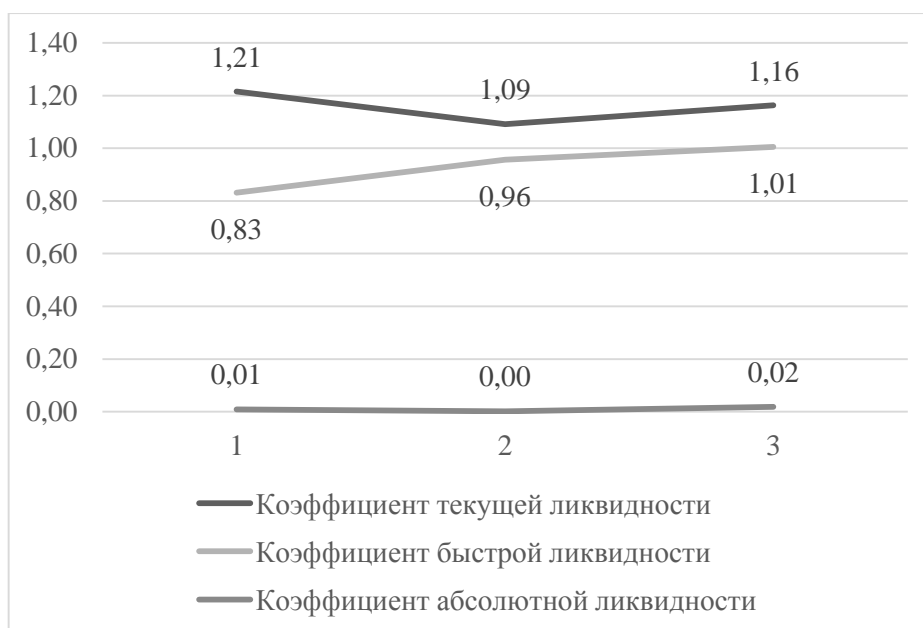


Рисунок 2.2 – Динамика изменения коэффициентов платежеспособности ООО «РусАвтоматизация»

Анализ финансовой устойчивости компании осуществляется путем расчета следующих коэффициентов: коэффициента автономии, коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, коэффициента покрытия инвестиций, коэффициента финансового левериджа, коэффициента зависимости и коэффициента покрытия [18].

Коэффициент автономии ($K_{авт}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{авт} = \frac{CC}{Б}, \quad (2.4)$$

где CC – собственные средства компании, руб.;

$Б$ – итог баланса, руб.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (K_{occ}) рассчитывается с помощью формулы (2.5):

$$K_{occ} = \frac{CC - OC}{ОБС}, \quad (2.5)$$

где ОС – величина основных средств, руб.

Для расчета коэффициента покрытия инвестиций требуются формулы (2.6):

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{СК} - \text{ДО}}{\text{Б}}, \quad (2.6)$$

где СК – собственный капитал организации, руб.;

ДО – долгосрочные обязательства, руб.

Коэффициент финансового левериджа ($K_{\text{фл}}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{фл}} = \frac{\text{О}}{\text{СК}}, \quad (2.7)$$

где О – величина краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия, руб.

Коэффициент зависимости ($K_{\text{фз}}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{Б}}{\text{СК}}, \quad (2.8)$$

Коэффициент обеспеченности запасов ($K_{\text{оз}}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{оз}} = \frac{\text{ОбС}}{\text{З}}, \quad (2.9)$$

где З – запасы, руб.

Результаты расчета показателей финансовой устойчивости приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели финансовой устойчивости ООО «РусАвтоматизация»

Показатель	Абсол. вел., доли ед.			Изменение			
	2017г	2018г	2019г	абсл. вел., доли ед.		темп прироста, %	
				за 2018 год	за 2019 год	за 2019 год	за 2018 и 2019 год
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,14	0,09	0,16	-0,05	0,07	77,78	14,29
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,14	0,08	0,15	-0,06	0,07	87,50	7,14
Коэффициент покрытия инвестиций	0,14	0,09	0,19	-0,05	0,10	111,11	35,71
Коэффициент финансового левериджа	6,15	10,34	5,44	4,19	-4,90	-47,39	-11,54
Коэффициент зависимости	0,84	0,91	0,86	0,07	-0,05	-5,67	1,82
Коэффициент обеспеченности запасов	1,04	0,67	0,46	-0,37	-0,21	-31,34	-55,77

Коэффициент автономии показывает, насколько компания независима от кредиторов, и имеет стандартное значение 0,5–0,6. В этом случае низкие значения коэффициента характеризуют фирму, не способную покрыть все свои обязательства за счет собственных средств. Падение этого коэффициента за исследуемые периоды свидетельствует об ухудшении финансовой независимости организации [32].

Норма резервирования собственных средств в обращении применяется как показатель несостоятельности (банкротства) компании. Нормальное значение индекса капитала должно быть не менее 0,1. В 2018 году финансовая стабильность ухудшилась, в 2019 году – соответствует норме.

Коэффициент покрытия инвестиций или коэффициент долгосрочной финансовой независимости демонстрирует, какая часть активов компании финансируется из устойчивых источников: собственного капитала и долгосрочных обязательств. В случаях, когда значение меньше 0,7-0,8, возможна ситуация, когда организация не сможет рассчитаться с кредиторами на том

основании, что использовала краткосрочные кредиты и средства, привлеченные в течение короткого периода времени для покупки внеоборотных активов (зданий, оборудования и т. д.), это позднее принесет денежную прибыль.

Коэффициент левиреджа – это показатель отношения долга компании к собственному капиталу. В случаях высокого значения коэффициента организация теряет финансовую независимость и ее положение становится крайне нестабильным. Таким организациям сложнее привлечь дополнительные кредиты.

Коэффициент финансовой зависимости - показатель, обратный коэффициенту финансовой независимости, определяется отношением общей величины финансовых ресурсов к сумме источников собственных средств. Большую часть средств компании составляют заемные средства, следует стремиться к сокращению заемного капитала и наращиванию собственного.

Коэффициент обеспеченности запасов – это показатель финансовой устойчивости организации, характеризующий степень, покрытия запасов организации ее собственными оборотными активами. Коэффициенты за анализируемый период низкие, что свидетельствует о нестабильной финансовой ситуации.

Ниже на рисунке 2.3 наглядно представлена структура капитала ООО «РусАвтосматизация» в течение анализируемого периода.

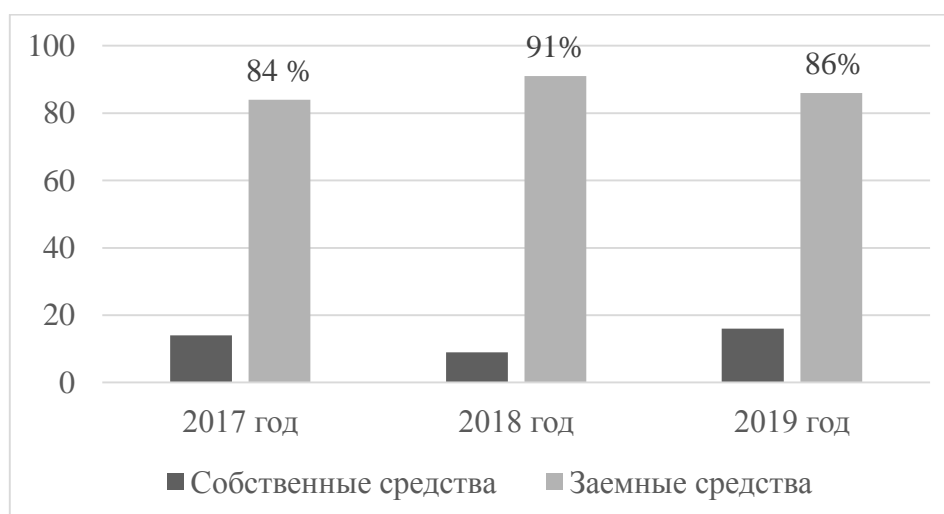


Рисунок 2.3 – Структура капитала ООО «РусАвтосматизация»

Для анализа предприятия на эффективность использования активов используются следующие коэффициенты: оборачиваемость активов, оборачиваемость оборотных активов, оборачиваемость собственного капитала, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности.

Расчет коэффициента оборачиваемости активов (K_{oa}) проводится с помощью формулы (2.10):

$$K_{oa} = \frac{B}{A}, \quad (2.10)$$

где B – выручка от продаж, руб.;

A – активы, руб.

Оборачиваемость оборотных активов ($K_{ооа}$) рассчитывается по формуле (2.11):

$$K_{ооа} = \frac{B}{OA}, \quad (2.11)$$

где OA – оборотные активы, руб.

Для расчета оборачиваемости собственного капитала ($K_{оск}$) применяется формула (2.12):

$$K_{оск} = \frac{B}{СК_{ср.ст}}, \quad (2.12)$$

где $СК_{ср.ст}$ – средняя стоимость собственного капитала, руб.

Оборачиваемость дебиторской задолженности ($O_{деб.}$) рассчитывается по формуле (2.13):

$$O_{деб.} = \frac{B}{ДЗ_{ср.}}, \quad (2.13)$$

где ДЗ ср – средняя величина дебиторской задолженности, руб.

Оборачиваемости кредиторской задолженности ($O_{кр}$) рассчитывается с помощью формулы (2.14):

$$O_{кр} = \frac{B}{KЗср.}, \quad (2.14)$$

где КЗ ср – средняя величина кредиторской задолженности, руб.

Показатели оборачиваемости (деловой активности) представлены ниже в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели оборачиваемости ООО «РусАвтоматизация»

Показатель	Абсол. вел., доли ед.		Изменение	
	2018 год	2019 год	абсол. вел., доли ед.	темп прироста, %
Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача),	2,10	2,76	0,67	31,83
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,10	2,78	0,68	32,29
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	19,54	26,76	7,21	36,91
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,43	3,35	0,92	37,82
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,35	3,11	0,76	32,34

Ниже на рисунке 2.4 наглядно представлена динамика изменения показателей оборачиваемости ООО «РусАвтоматизация» в анализируемом периоде.

На основании результатов, полученных в таблице 2.3, можно сделать вывод, что коэффициент продаж активов, оборотных активов, капитала и обязательств увеличился за анализируемый период. Увеличение этих показателей говорит об улучшении управления активами (каждый рубль активов компании приносит меньше прибыли), дебиторской и кредиторской задолженностями (увеличение коммерческого кредита).

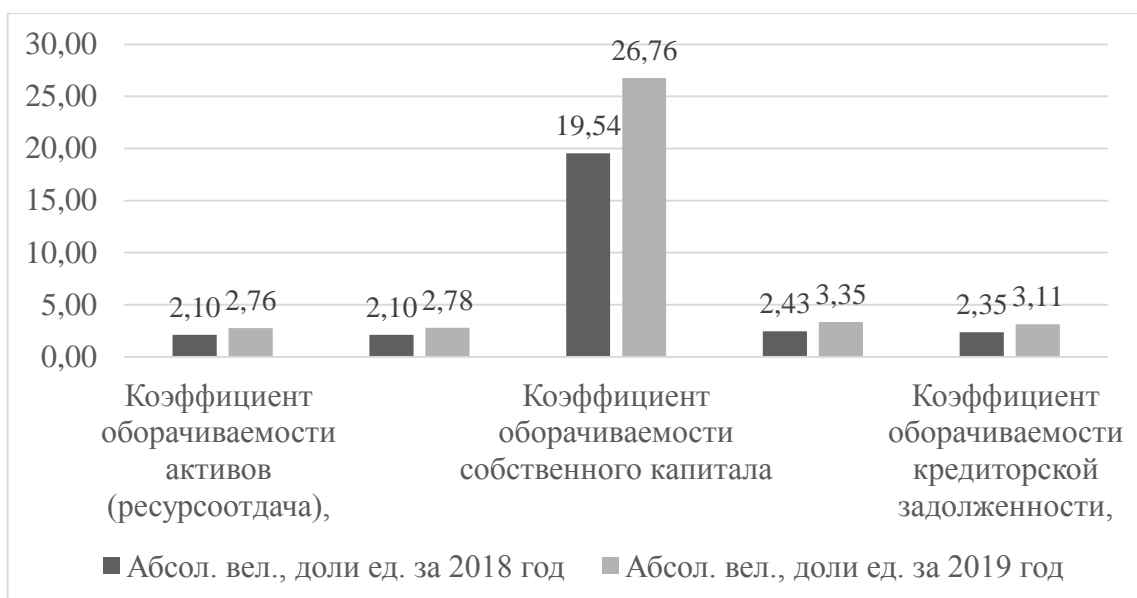


Рисунок 2.4 – Динамика изменения показателей оборачиваемости ООО «РусАвтоматизация»

Также увеличился показатель оборачиваемости собственного капитала. Это свидетельствует о том, что собственный капитал предприятия стал использоваться эффективнее.

Таким образом, проведя анализ финансового состояния ООО «РусАвтоматизация» были рассмотрены показатели финансовой устойчивости, показатели платежеспособности, и показатели оборачиваемости. Также необходимо рассмотреть анализ финансовых результатов.

При проведении анализа финансовых результатов предприятия необходим отчет о финансовых результатах ООО «РусАвтоматизация», который представлен в приложении Г.

Расчет рентабельность продаж (ROS) проводится с помощью формулы (2.15):

$$ROS = \frac{ЧП}{В}, \quad (2.15)$$

где ЧП - чистая прибыль, руб.

Рентабельность активов, (ROA) рассчитывается по формуле (1.16):

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{A_{\text{ср}}}, \quad (2.16)$$

где $A_{\text{ср}}$ – средняя величина активов, руб.

Для расчета рентабельности собственного капитала, (ROE) применяется формула (1.17):

$$ROE = \frac{B}{СК_{\text{ср.ст}}}, \quad (2.17)$$

где СК ср.ст – средняя стоимость собственного капитала, руб.

Показатели рентабельности представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности ООО «РусАвтоматизация»

Показатель	Абсол. вел., доли ед.		Изменение	
	2018 год	2019 год	абсол. вел., доли ед.	темп прироста, %
Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача),	0,26	-3,75	-4,01	-1 447,03
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,54	-10,36	10,90	-1 907,62
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	5,07	-100,35	105,41	-1 981,12

По результатам, полученным в таблице 2.4, можно сделать вывод, что за 2019 год организация представляет убыток в финансово-хозяйственной деятельности.

С положительной стороны, финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуются следующими показателями: чистые активы превышающие уставный капитал, в то время как чистые активы увеличиваются в течение рассматриваемого периода.

На последний день анализируемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вполне укладывается в норму. Что положительно характеризует финансовое положение организации.

Из неудовлетворительных показателей финансового положения компании выделяются следующие:

- высокая зависимость организации от заемного капитала (собственный капитал составляет только 16%);
- несоответствие нормативному значению коэффициента текущей ликвидности;
- ухудшение динамики собственного капитала по отношению к общему изменению активов организации.

В ходе анализа были получены следующие критические показатели финансового положения и результатов деятельности организации:

- коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 14 % (нормальное значение для данной отрасли: 65 % и более));
- крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств;
- убыток от финансово-хозяйственной деятельности за 2019 год составил 5 193 тыс. руб.

В таблицах 2.5–2.6 представлены показатели структуры и динамики общих доходов и расходов ООО «РусАвтоматизация».

Таблица 2.5 – Показатели структуры и динамики общих доходов ООО «РусАвтоматизация»

Показатель	Абсол. вел., доли ед.			Изменение			
	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	абсл. вел., доли ед.		темп прироста, %	
				за 2018 год	за 2019 год	за 2019 год	за 2018 и 2019 год
Выручка	120 345	128 868	138 465	8 523	9 597	7,45	15,06
Прочие доходы	255	254	493	-1	239	94,09	93,33

В 2019 году по сравнению с 2017 годом доходы существенно увеличились на 9 597 тыс. руб. что составляет 15,06 % (рис 2.5).

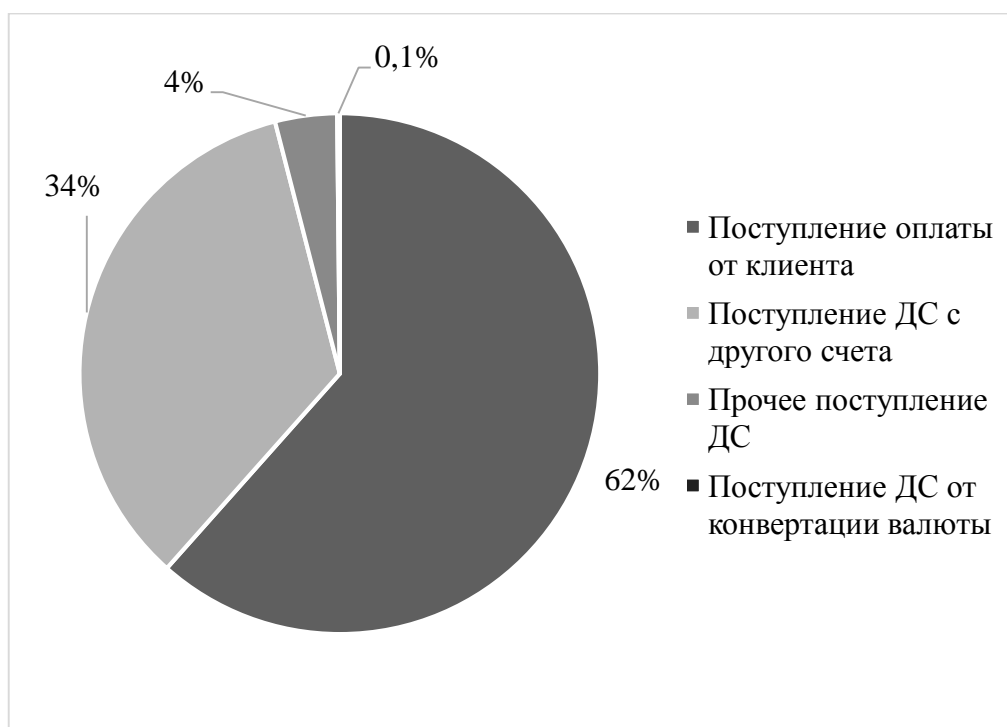


Рисунок 2.5 – Структура доходов ООО «РусАвтоматизация»

Существенной и наиболее значимой частью доходов является выручка. Доля выручки в стоимости доходов за 2019 год составила 62 %. Данные взяты из 1С «Торговля и управление».

Таблица 2.6 – Показатели структуры и динамики общих расходов ООО «РусАвтоматизация»

Показатель	Абсол. вел., доли ед.			Изменение			
	На 31.12. 2017г	На 31.12. 2018г	На 31.12. 2019г	абсл. вел., доли ед.		темп прироста, %	
				за 2018 год	за 2019 год	за 2019 год	за 2018 и 2019 год
Себестоимость продаж	-117 022	-125 543	-134 125	-8 521	-8 582	6,84	14,62
Прочие расходы	-735	-3 066	-9 736	-2 331	-6 670	217,55	1 224,63
Налоги и прибыль (доходы)	-569	-179	-290	390	-111	62,01	-49,03
Итого	-118 326	-128 788	-144 151	-10 462	-15 363	11,93	21,83

За 2019 год чистый убыток составил 5 193 тыс. руб. В результате 2019 год стал убыточным. Общие расходы за 2019 года составили 144 151 тыс. руб. По сравнению с прошлым годом расходы увеличились на 15 363 тыс. руб. или на 11,93 %. Ниже на рисунке 2.6 наглядно представлена структура расходов ООО «РусАвтоматизация» за 2019 год.

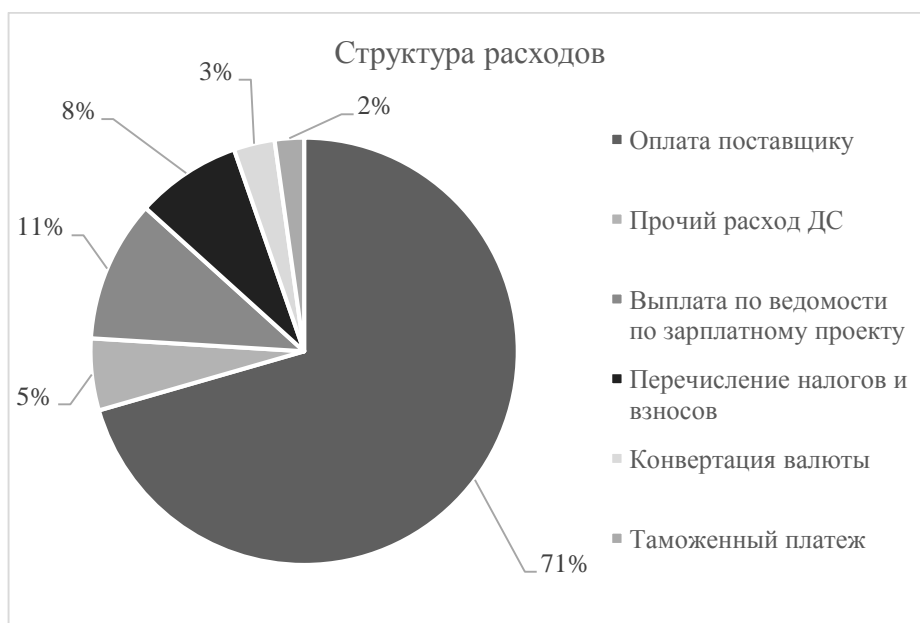


Рисунок 2.6 – Структура расходов ООО «РусАвтоматизация»

Больше всего расходов приходится на оплату поставщикам, 71 %. Данные взяты из 1С «Торговля и управление».

К прочим расходам относятся транспортные расходы на доставку, компания берет это обязательство на себя (маркетинговый ход), расходы на рекламу, продвижение сайта, ИТ сопровождение, затраты, связанные с рекламационными обращениями.

Остается необходимость для дальнейших улучшений и совершенствования результатов деятельности организации, как финансовой, так и хозяйственной в целом. Как вариант можно рассматривать разработку маркетинговой стратегии. Это способ получить большую долю рынка. Это также приведет к улучшению системы продаж и, как следствие, увеличению прибыли компании. Мотивация персонала также напрямую связана с эффективным управлением кредиторской

задолженностью, поскольку контроль за соблюдением условий договора является прямой обязанностью сотрудников.

Таким образом, в ходе рассмотрения анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «РусАвтоматизация» наблюдается положительная динамика, компания ежегодно увеличивает продажи. Для стабилизации показателей платежеспособности, деловой активности, финансового состояния и прибыльности ООО «РусАвтоматизация» необходимо максимизировать прибыль, увеличивать собственный оборотный капитал, оптимизировать структуру капитала компании и обеспечивать ее финансовую устойчивость.

Выводы по разделу два

Компания ООО «Русавтоматизация» стабильно и динамично развивается с момента её основания в 2011 году. Основное направление деятельности компании - подбор и поставка оборудования для автоматизации технологических процессов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РусАвтоматизация» показывает положительную динамику, компания ежегодно увеличивает продажи. Для стабилизации показателей платежеспособности, необходимо максимизировать прибыль, увеличивать собственный оборотный капитал, оптимизировать структуру капитала компании и обеспечивать ее финансовую устойчивость.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1 Основные направления улучшения финансового состояния ООО «Русавтоматизация».

Анализ показал, что финансовое положение анализируемой организации недостаточно стабильно. Всегда существует потребность в дальнейшем улучшении и совершенствовании деятельности организации, как финансовой, так и экономической в целом.

В комплексе нужно рассмотреть возможность разработки маркетинговой стратегии. Это путь, направленный на завоевание большей доли рынка АСУ ТП. Это также приведет к улучшению системы продаж и, как следствие, увеличению прибыли компании.

Рассматриваемые основные стратегические цели ООО «Русавтоматизация»:

- поиск, завоевание, сохранение дополнительной доли рынка продовольственных товаров в городе, районе и соседних регионах;
- увеличение номенклатуры товаров;
- исключение из оборота некачественных товаров;

Выполнив поставленные задачи, предприятие сможет занять более высокое место в рейтинге предприятий региона со схожей спецификой и направленностью.

Один из способов улучшить свое финансовое положение - эффективно управлять оборотным капиталом. Работа, проделанная здесь, выполняется в трех областях: управление запасами, управление дебиторской задолженностью и денежными средствами.

Определение структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними является целью определения политики управления оборотным капиталом для обеспечения эффективной работы компании. Не менее важно поддерживать оборотный капитал в размере, позволяющем оптимизировать управление оборотными активами.

Совсем другая форма отношения прибыли к оборотным средствам, когда значение низкое, торговая активность на неудовлетворительном уровне, что может повлечь за собой потери ликвидности, низкую прибыль и периодические сбои. Максимальной прибыль становится при определенном оптимальном уровне чистого оборотного капитала и его составляющих, и отклонение от нее, нежелательно [12].

Но и неоправданное повышение величины оборотных средств ведет к ситуации, когда предприятие имеет временно свободные, неиспользуемые оборотные средства и имеет ненужные затраты на его финансирование, что приводит к снижению прибыли. Поэтому хорошо функционирующая политика управления капиталом должна обеспечивать баланс между риском ликвидности и операционной эффективностью.

Чем больше превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами, тем меньше степень риска, с точки зрения обеспечения минимального риска потери ликвидности:

Несмотря на огромное количество трактовок исследуемой концепции, для повышения эффективности бизнеса руководство ориентируется на повышение финансовой устойчивости. Стабильная прибыльность компании и рост ее капитализации улучшают доступ компании к заемным ресурсам, как правило, к ее деловой репутации. Осуществление такой стабилизации организации определяется подготовкой и эффективностью руководства, цель которого состоит в достижении прибыли и достижении рентабельности производства в такой степени, которая позволяет капитализировать часть прибыли.

В ООО «РусАвтоматизация» существует проблема высокой зависимости организации от заемных источников финансирования. Для увеличения и более эффективного использования капитала рекомендуются следующие финансовые рекомендации: наращивать резервный капитал.

Данное мероприятие позволит ООО «РусАвтоматизация» увеличить долю собственного капитала в структуре баланса организации.

Увеличить прибыль ООО «РусАвтоматизация», благодаря чему увеличится доля собственного капитала в целом. Мероприятия данного характера могут быть направлены на увеличение объема продаж. Увеличить прибыль возможно путем увеличения объемов продаж [10].

Стабильность персонала в компании играет важную роль в повышении эффективности производства и получении значительных конечных результатов компании.

Стабильность трудового коллектива - это не то же самое, что назначение человека на одно рабочее место, назначенное раз и навсегда. Для правильного понимания экономической сущности стабильности помогает признание ее относительности, взаимосвязанности с внутри- и межпроизводственной мобильностью рабочей силы. Баланс между интересами компании и сотрудника достигается только благодаря полной внутрипроизводственной мобильности. Под стабильностью профессиональных коллективов понимается постоянство состава сотрудников компании, связанное с искренностью общественных и личных интересов. И являются одним из главных условий эффективности в организации производства и её успешной работы. Кроме стабильности трудового коллектива, в них образуются устойчивые связи и формируются высококвалифицированные кадры.

Манёвренность сотрудников – необходима для достижения стабильности в компании. Необходимо движение в других направлениях: повышение квалификации, продвижение по карьерной лестнице, улучшение условий работы, дополнительная мотивация и т. д. Отсутствие роста навыков и карьерного роста сотрудника, рабочие и другие социальные условия не улучшаются, может привести сотрудника к решению о смене места работы. Постоянство персонала, не гарантирующего качественного развития трудового коллектива и использования его возможностей в полной мере, приносит еще больший вред, чем увеличение текучести кадров [17].

Управление текучестью кадров является одним из ключевых факторов, определяющих стратегический успех, устойчивость и стабильность развития бизнеса, поскольку поддержание конкурентоспособности организации - это производительность труда, человеческий капитал и конкурентоспособность сотрудников. Более того, капитал организации - это ресурс, который требует человеческого вмешательства для создания ценности. Таким образом, конкурентоспособность человеческих ресурсов все больше влияет на прибыль компании.

Текучесть кадров - это финансовые и организационные потери. Рассмотрим основные виды убытков работодателя.

Первым видом финансовых потерь являются затраты на обучение новых сотрудников, в том числе командировочные расходы (в случае обучения в другом подразделении организации). Отрицательной стороной финансовых потерь этого типа можно назвать чрезмерную занятость руководителя с увольнениями [4].

Кроме того, следующим недостатком текучести кадров можно назвать финансовые потери от работы специалистов по ИТ-поддержке. Приходится чаще подключать и отключать новых / уходящих сотрудников. Следовательно, увеличивается объем работы, что влечет за собой потребность новых сотрудников в данный отдел или увеличения заработной платы этих специалистов либо введения новой системы мотивации.

Другой один вид финансовых потерь — это расходы на увеличение затрат на заработную плату - когда работодатель пытается остановить текучесть кадров, повышая заработную плату. Для них были выявлены негативные аспекты «текучести», в которой компания становится своеобразным трамплином для карьерного роста уволившихся сотрудников. Большинство компаний предъявляют требования к профессиональному опыту и знаниям кандидатов. Персонал, который «сбегает» из организации имея небольшой опыт, может рассчитывать в другой компании на более высокую должность или лучшие условия работы.

Более того, постоянная текучка ведет к неудовлетворительным результатам деятельности компании в целом или одного из отделов. Ежемесячные и квартальные нормативы не выполняются, информация обрабатывается очень долго; партнеры начинают выражать недовольство нестабильностью персонала компании. Для этого вида расходов характерны следующие отрицательные стороны «трафика», а именно постоянное перераспределение нагрузки. В связи с открытием вакансий работа, сделанная на этих должностях, будет перераспределена между оставшимися сотрудниками на время рассмотрения новых кандидатов. Что также может привести к увольнению этих сотрудников в результате постоянной перегруженности чужой работой [4].

Получается, что относительная стабильность трудового коллектива можно расценивать с двух сторон: постоянство работников предприятия сочетается с их подвижностью в других направлениях и устойчивостью кадров. Прослеживается естественная сменяемость работников и продвижению по карьере, обусловленное потребностями производства и интересами личности. Достаточно длительная совместная деятельность трудового коллектива предполагает его стабильность. К их числу считается принятым относить работников, которые трудятся на одном предприятии непрерывно свыше пяти лет. Одним из основных факторов, определяющим устойчивость и стабильность развития предприятия является низкий уровень текучести персонала. Именно производительность рабочей силы и человеческий капитал организации является основой конкурентоспособности [20].

Увеличение прибыли – основная цель руководства компании, и набор новых сотрудников, кажется, является решением этой проблемы. Действующие сотрудники перегружены своей работой и не присущими им дополнительными функциями. Что ведет к некачественному оказанию услуг и к недостаточной эффективности отдела продаж (таблица 3.1) [34].

Таблица 3.1 – Анализ функциональных кадровых недочётов ООО «РусАвтоматизация»

Штатная единица	Отрицательный фактор	Причина	Результат	Необходимое изменение
Инженер технической поддержки	Допущение ошибок инженером в подборе оборудования, долгие обработки заявок, высокая нагрузка.	В компании один специалист по подбору оборудования в отделе продаж. У инженера выставлен план по обработке 13 заявок в день. По факту приходится решать до 26 заявок в день и также помогать другим отделам организации в технических вопросах (отделу снабжения и отделу маркетинга).	Наблюдается перегрузка кадра, в связи с этим долго обрабатываются заявки от клиентов. Из-за перегрузки и спешки допускаются ошибки. В штате нет сотрудника, который мог бы выполнять обязанности инженера техничкой поддержки в случае отпуска или болезни.	Введение в штат нового сотрудника технической поддержки. Таким образом действующий инженер будет разгружен и сможет больше времени уделять каждой заявке, следовательно, более качественно обслуживать клиентов. Два сотрудника технической поддержки обеспечит ежедневное присутствие специалиста технической поддержки на рабочем месте

Окончание таблицы 3.1

Штатная единица	Отрицательный фактор	Причина	Результат	Необходимое изменение
Инженер-менеджер по продажам	Пропуски заявок от клиентов в связи с загруженностью. Долгие ответы на заявки	В компании один специалист инженер-менеджер по продажам способный заниматься подбором оборудования и выставлением счетов. У инженера-менеджера по продажам выставлен план, составляющий 1,5 млн в месяц. План сотрудником выполняется, но заказы выполняются выборочно (предпочтение отдается постоянным клиентам и более интересным инженеру запросам)	При наплыве обращений сотрудник не успевает обрабатывать все заявки.	Введение в штат нового сотрудника инженера-менеджера по продажам. Требуется обработка всех входящих заявок. Тщательное погружение в заявку от клиента.

За 2019 год инженером-менеджером по продажам было упущено 1 244 заявки. Средний чек инженера-менеджера 350 тысяч рублей. Следовательно, за 2019 год было не выставлено счетов на сумму 435 400 000 рублей. Конверсия оплат инженера-менеджера составляет 6% от выставленных счетов. Таким образом получается, что компания в 2019 году не дополучила 24 295 320 рублей выручки и 7 288 596 валовой прибыли. То есть могло бы получать дополнительные 2 024 610 рублей выручки в месяц.

Инженером технической поддержки было упущено 1 464 заявок. Средний чек компании 35 тысяч рублей. Следовательно, из-за невыполненных заявок инженером технической поддержки за 2019 год менеджеры операционных продаж не выставили счетов на сумму 51240000 рублей. Конверсия оплат менеджеров операционных продаж составляет 11% от выставленных счетов. Таким образом получается, что компания в 2019 году не дополучила 5 636 400 рублей и 1 690 920 валовой прибыли. То есть могло бы получать дополнительные 469 700 рублей в месяц.

В общей сложности, продажи компании от двух новых сотрудников увеличатся на 29 931 720 рублей.

Поиск, отбор и найм персонала в компании производится преимущественно только внешними источниками. Повышение в должности (то есть использование внутреннего источника персонала) за годы существования компании производилось, но при этом первоначальные функции за сотрудниками по-прежнему сохранялись. Что говорит не о повышении должности, а о возложении на человека дополнительных обязанностей к уже имеющимся, и возросшей ответственностью.

По внешним источникам поиск персонала производится следующими действиями:

- размещение объявлений на трудовых ресурсах в сети Интернет.
- исходящие звонки с предложением должности кандидатам по уже размещённым на сайтах и наиболее подходящим резюме.
- личные рекомендации сотрудниками компании своих знакомых.

Отбор кандидатов проходит в несколько этапов. Этапы подразумевают анкетирование и собеседования с руководителями отделов. В первом этапе, из общей массы поступающих отбирается группа из 3-5 человек, отбирается непосредственным руководителем отдела, в который требуется сотрудник. Во втором этапе проходит собеседование уже с директором компании на котором окончательно сотрудник утверждается.

С новым сотрудником заключается трудовой договор, при этом предусматривается испытательный срок длительностью 3 месяца. В течение испытательного срока стажер будет проходить обучение, и работать под кураторством опытного сотрудника компании. В рамках сотрудничества с высшими учебными заведениями компания предоставляет стажировочные вакансии для выпускников с последующим трудоустройством.

Затраты на новых сотрудников представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Затраты на новых сотрудников

Вид затрат	Итого затраты на новых сотрудников за год, руб	
	Инженер технической поддержки	Инженер-менеджер по продажам
Фонд заработной платы	285 000	285 000
Страховые взносы (30%)	85 500	85 500
Доплата опытному сотруднику за кураторство на время испытательного срока (3 месяца)	15 000	15 000
Итого	385 500	385 500

Таким образом фонд оплаты труда увеличится на 771 000 рублей в год. При трудоустройстве, на время испытательного срока, заработная плата новых сотрудников составляет 20 000 рублей. После завершения испытательного срока заработная плата составляет 25 000 рублей. Инженер-менеджер по продажам имеет дополнительную премиальную ставку, при выполнении ежемесячного плана продаж, в размере 2% от итоговой суммы продаж. За каждого сотрудника оплачиваются страховые взносы, в размере 30% от зарплаты [41]. За кураторство опытному сотруднику компании доплачивается 5 000 рублей в месяц. Общие затраты на двух новых сотрудников составят 771 000 рублей в год.

В таблице 3.3 приведены расчеты финансовых показателей в результате реализации предложений.

Таблица 3.3 – Расчет изменения финансовых показателей в результате реализации предложений

Наименование показателя	2019 год, тыс. руб.	План, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.
Выручка	138 465,00	168 396,72	29 931,72
Себестоимость продаж	-108 369,40	-131 795,41	23 426,01
Оплата труда	-25 755,6	-26 526,6	771,00
Валовая прибыль (убыток)	4 340,00	10 074,71	5 734,71
Прочие доходы	493,00	493,00	0,00
Прочие расходы	-9 736,00	-9 736,00	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	0,00	0,00	0,00
Налоги и прибыль (доходы)	290	290	0,00
Чистая прибыль (убыток)	-5 192,98	541,71	5 734,71

Себестоимость в прогнозном периоде рассчитаем, как удельный вес себестоимости в выручке в 2017 также году от прогнозного значения выручки: -131 795,41 тыс.руб.

Дополнительно полученная прибыль организации будет направлена на увеличение собственного капитала. Так, 5% будет направлено на создание резервного капитала: 286,74тыс. руб.

Компания имеет резервы для оптимизации количества складских запасов для последующей продажи. Таким образом, исследование оборотных ведомостей остатков товаров на складе показало, что неликвиды составляют 2,8% от общей суммы товарно-материальных запасов. Их реализация уменьшит товарно-материальные запасы минимум на 196 000 руб.

В течение периода от момента отгрузки товаров до момента поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота, собственных средств предприятия. Естественно, что этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темп инфляции. Экономический смысл данных потерь достаточно очевиден и выражается в трех аспектах [15].

С момента отгрузки товара до момента поступления оплаты денежные средства компании умерли в виде кредитов. Кредиты являются основными средствами, и собственных средств компании выходят из хозяйственного оборота. Чем выше уровень инфляции, тем значительнее косвенные потери доходов компании. Экономическая значимость этих потерь очевидна.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью предполагает, в первую очередь, контроль оборачиваемости денежных средств в нормативных актах. Большое значение имеют выбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусмотренных договорами.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми рентабельность сталкивается компания, достаточно типичны:

- работа с просроченной дебиторской задолженностью предприятия достаточно не регламентирована;
- оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования поддержания в должном объеме не проводится.

В ООО «РусАвтоматизация» платежи производятся напрямую посредством платежных поручений, путем предоплаты 100% стоимости продукции, на основании счета-фактуры или по соглашению о рассрочке платежа, 50 % оплаты сразу и оставшиеся 50% после получения заказа и 100% после получения заказа.

При работе с дебиторами наибольший эффект имеют методы поощрения. Следуя из этого предлагается в случае сокращения сроков оплаты за поставленную продукцию предоставлять покупателям скидки с отпускной цены. Предоставление системы скидок будет выглядеть следующим образом:

- покупатель получает скидку в размере $x\%$ в случае оплаты полученного товара в течение k дней с начала периода кредитования;
- покупатель получает скидку в размере $x\%$, если покупатель оплачивает полную стоимость товара.

Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Покупатель получает прямую выгоду от снижения стоимости покупки товаров, поставщик -

косвенно, за счет ускорения обращения средств, вложенных в дебиторскую задолженность, что, как и запасы, предполагает иммобилизацию средств.

В расчетах основными используемыми показателями, являются индекс цен (I_p) и коэффициент падения покупательной способности денежной единицы (K_{pc}), связанный с индексом цен (формула 3.1).

$$K_{pc} = 1 : I_p \quad (3.1)$$

$$K_{pc} = 1 / 1,053 = 0,95$$

Таким образом, на каждую тысячу рублей, вложенных в дебиторскую задолженность, компания теряет 9,5 рублей ($1000 \times 0,95 : 100$). В таблице 3.4 произведен расчет величины экономии с 1000 рублей от сокращения потерь путем заполнения пяти сценариев.

Таблица 3.4 – Обоснование предоставления скидки покупателям за досрочную оплату товара

Показатели	Предоставление скидки покупателям за досрочную оплату				
	8%	5%	3%	2%	1%
Сумма дебиторской задолженности, рублей	1000	1000	1000	1000	1000
Потери от скидки с каждой тысячи рублей дебиторской задолженности, рублей	80	50	30	20	10
Размер досрочно возвращенной дебиторской задолженности без учета потери от скидки, рублей	920	950	970	980	990
Рентабельность продаж, %	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26
Дополнительная прибыль от продаж при ускорении оборота средств, в рублях	2,39	2,47	2,52	2,55	2,57
Общие потери с каждой тысячи рублей досрочно возвращенной дебиторской задолженности, рублей	77,61	47,53	27,48	17,45	7,43

Таким образом, компания может предложить своим клиентам скидку в размере от 2% до 5% от стоимости заказа. Считается, что такие расчеты просты в реализации и должны быть систематическими.

Используя рентабельность продаж, была рассчитана сумма дополнительной прибыли от ускорения оборота, полученная на каждую 1000 рублей полученной выручки: $980 \times 0,26 = 2,55$ рубля. со скидкой 2%. Соответственно, общий убыток от скидки составит 17,45 руб. ($20 - 2,55$) на каждую тысячу рублей дохода. Как видно из данных в таблице, с учетом преобладающих условий кредитования и сроков оплаты предоставление скидки в размере 8% экономически невыгодно для предприятия. При этом на каждую тысячу полученных доходов он теряет 77,61 рубля.

Расчет показывает, что, когда предоставляется скидка клиентам, компания может получить больше дохода, чем если бы она использовала кредит [14].

Основные показатели, на которых скажется реализация такой политики управления расчетами приведены в таблице 3.5. Необходимо также рассчитать размер дополнительной прибыли от предоставленных скидок.

Таблица 3.5 – Преимущества ООО «РусАвтоматизация» от использования системы скидок

Показатель	Без скидки	Со скидкой	Изменения
Предоставляется скидка в размере 2% при предоплате 50% и оплате в течение 5 дней после получения			
Дебиторская задолженность, тыс.руб	15 010	10 597	-4 413
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,35	11,15	7,80
Период погашения дебиторской задолженности, дней	107,50	32,28	-75,22
Предоставляется скидка в размере 5% при 100% оплате			
Дебиторская задолженность, тыс.руб	15 010	10 732	-4 278
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,35	11,07	7,72
Период погашения дебиторской задолженности, дней	107,50	32,51	-74,99

До введения скидки дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в среднем 3,35 раза, а после реализации системы – уже 11,15 раза. Также срок погашения долга сократился на 75 дней. Динамика положительна, срок окупаемости торговой дебиторской задолженности сократился.

Во втором варианте общая сумма дебиторской задолженности будет уменьшена на 4 278 тыс. руб. Значение коэффициента оборачиваемости торговой дебиторской задолженности при реализации системы скидок составит 11,07, что больше на 7,72, чем до предоставления скидки. Предполагается, что рост оборачиваемости этого долга снизится, а именно с 107,5 дней в среднем до 31,51 дня по дисконтной системе.

Экономический эффект от ускорения оборота капитала выражается в относительном высвобождении денежных средств из обращения, что означает увеличение суммы прибыли, получаемой от каждого оборота денежных средств. Планируется, что 30% покупателей второй группы воспользуются скидкой, а дебиторская задолженность уменьшится на 4 502,7 тыс. руб. и составит 10 506,3 тыс. руб.

При этом размер убытков от предоставления 2% скидки составит 33,46 тыс. руб.: $4502,7 \times 7,43:1000$, а затраты на содержание этой же суммы дебиторской задолженности 262,75 тыс. руб.: $8\,511,6 \times 30,87:1000$. Предоставление скидки выгоднее для компании.

После введения данного мероприятия после сокращения дебиторской задолженности сумма кредиторской задолженности также сократится на 30%.

При сокращении дебиторской задолженности так и кредиторской задолженности положительно произойдет сокращение периода их оборачиваемости:

$$\text{Кобдз} = 172\,899,42 / (15\,010,00/2 + 10\,506,30/2) = 13,55 \text{ об.}$$

$$\text{Тобдз} = 360 / 13,55 = 26,56 \text{ дн.}$$

$$\text{Кобкз} = 172\,899,42 / (18\,251,00/2 + 14\,116,70/2) = 10,68 \text{ об.}$$

$$\text{Тобкз} = 360 / 10,68 = 33,7 \text{ дн.}$$

Так период оборачиваемости дебиторской задолженности снизится на 81 дней обычно, а кредиторской задолженности средняя – на 82 дней.

Результаты мероприятий показаны в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет изменения финансовых показателей в результате реализации предложений

Наименование обоснованного показателя	2019 год	Прогноз	Изменение , +/-	Темп прироста показателя, %
Выручка, тыс.руб общая.	138 465,00	172 899,42	34 434,42	19,92
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	15 010,00	10 506,30	-4 503,70	-42,87
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	18 251,00	13 631,70	-4 619,30	-33,89
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	3,35	13,55	10,20	75,28
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	107,46	26,56	-80,90	-304,54
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	3,11	10,87	7,74	71,33
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	115,76	33,10	-82,65	-248,75

3.2 Оценка экономической эффективности мер по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «Русавтоматизация».

Для проведения экономической оценки разработанных предложений балансовые показатели компании должны быть рассчитаны на основе расчетов. При этом могут использоваться различные методы: метод экспертной оценки, метод обработки пространственных и временных агрегатов, метод ситуационного анализа на основе пропорциональных зависимостей.

На основании отчета о финансовых результатах следующего года с учетом реализации предложенных мероприятий составляется бухгалтерский баланс компании на следующий период (таблица 3.7). Прогнозируемый баланс учитывает уменьшение дебиторской задолженности в результате предложенных мер и торговой кредиторской задолженности.

Таблица 3.7 – Аналитический баланс с учетом реализации предложений.

	Код строки	На 31 декабря 2019 года	После	Отклонение
		тыс. руб.	тыс.руб	тыс.руб
АКТИВ				
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Материальные внеоборотные активы	1150	270	270	0
Итого по разделу 1	1100	270	270	0
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	6 996	6 996	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	168	168	0
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	15 009	10 506	-4 503
Итого по разделу 2	1200	22 173	17 670	-4 503
БАЛАНС	1600	22 443	17 940	-4 503
ПАССИВ				
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Капитал и резервы	1300	3 486	3 773	287
Итого по разделу 3	1300	3 486	3 773	287
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Долгосрочные заемные средства	1410	706	536	-170
Другие долгосрочные обязательства	1450			0
Итого по разделу 4	1400	706	536	-170
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Краткосрочные заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	18 251	13 632	-4 620
Итого по разделу 5	1500	18 251	13 632	-4 620
БАЛАНС	1700	22 443	17 940	-4 503

Проанализируем экономическую эффективность предложенных мероприятий. Для расчета экономической эффективности будем использовать относительные показатели финансовой устойчивости [16].

Прогнозные показатели финансовой устойчивости задачи представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Коэффициенты финансовой устойчивости
ООО «РусАвтоматизация» в прогнозном периоде

Показатель	Абсол. вел., доли ед.		Нормальное значение	Изменение	
	2019	Прогноз		абсол. вел., доли ед.	темп прироста, %
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,16	0,38	>0,5	0,22	144,48
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,15	0,37	> 0,1	0,22	152,02
Коэффициент финансового равновесия	0,18	0,49		0,30	164,42
Коэффициент финансового риска	5,44	2,06	<1	-3,28	-52,6
Коэффициент маневренности	0,92	0,94	>0,5	0,02	2,00
Коэффициент финансовой устойчивости	0,19	0,42		0,30	160,32

Коэффициент финансового риска после реализации снизится до 2,06. Коэффициент финансового равновесия увеличится после внедрения мероприятия. Коэффициент автономии после события увеличится на 0,22, что означает, что компания сможет покрыть только 38% своих обязательств за счет собственных средств. Увеличение коэффициента собственного капитала свидетельствует о снижении финансовой зависимости компании и снижении риска будущих финансовых трудностей. Коэффициент финансовой устойчивости после принятия мер повысится и составит 0,49. Компания может использовать собственный капитал и долгосрочные обязательства в течение длительного времени.

Коэффициент маневренности составил 0,94, что может свидетельствовать о снижении зависимости от заемных средств и росте платежеспособности. Увеличение этого показателя в динамике свидетельствует об улучшении ситуации на предприятии. Предложенные мероприятия будут способствовать повышению финансовой устойчивости ООО «РусАвтоматизация».

Выводы по разделу три

Для увеличения прибыли ООО «РусАвтоматизация» было рекомендовано принять в отдел продаж двух новых сотрудников. Также для ускорения оборачиваемости денежных средств рассмотрен вариант предоставления скидки при 100% предоплате. Экономический эффект от ускорения оборота капитала выражается в относительном высвобождении денежных средств из обращения, что означает увеличение суммы прибыли, получаемой от каждого оборота денежных средств.

При реализации мероприятий показатели платежеспособности, показатели финансовой устойчивости и показатели оборачиваемости будут иметь положительную динамику изменения, следовательно будут способствовать повышению финансовой устойчивости ООО «РусАвтоматизация».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенные теоретические и практические исследования позволяют сделать следующие выводы. Важнейшим признаком бизнеса и надежности компании является ее финансовое положение. Именно оно определяет конкурентоспособность компании и возможности, присущие ее деловому сотрудничеству. Финансовое положение гарантирует эффективную реализацию экономических интересов всех участников экономической деятельности, компании и ее партнеров.

Хорошее финансовое положение – это результат умелого и разумного управления всем спектром внешних и внутренних факторов, определяющих результаты компании.

В данной работе были изучены аспекты финансовой устойчивости, изучен рынок автоматизации и проблемы финансовой устойчивости финансовой устойчивости предприятий в отрасли промышленной автоматизации, проведен комплексный финансовый анализ деятельности и проработка мероприятий для улучшения финансовой устойчивости на примере ООО «Русавтоматизация».

Целью данной работы была оценка эффективности деятельности предприятия за анализируемый период, а также разработка мероприятий по увеличению прибыли и управлению дебиторской и кредиторской задолженностями для повышения финансовой устойчивости организации.

В соответствии с поставленной целью были решены следующие задачи:

- проведена оценка финансового состояния ООО «Русавтоматизация»;
- проведена оценка эффективности введения двух новых штатных единиц и использование скидок в ООО «Русавтоматизация»
- разработаны мероприятия направленные на повышение эффективности финансовой устойчивости ООО «Русавтоматизация».

Ликвидность баланса компании не является абсолютной. Это указывает на то, что бизнес в случае погашения текущего долга может прекратить работу, потому

что у него не будет оборотных средств для продолжения бизнес-процесса. Компания финансово нестабильна, наблюдается нарушение признаков платежеспособности, однако восстановить баланс можно за счет пополнения источников из собственных источников и дополнительного привлечения заемных средств.

Для этого были предложены следующие ориентиры: сокращение оборотного капитала компании за счет уменьшения дебиторской задолженности; увеличить свой капитал за счет увеличения суммы прибыли, остающейся в распоряжении компании.

В случае ООО «РусАвтоматизация» рассчитан оптимальный вариант предоставления скидки при досрочной оплате клиентам – 5%. Планируется, что скидкой будет 30% покупателей, а дебиторская задолженность сократится на 4 502,7 тыс. Руб. и составит 10 506,3 тыс. руб.

В результате высвобождения оборотных средств его оборот ускорится, что, в свою очередь, приведет к увеличению выручки от продаж. Кроме того, планируется сокращение долга за счет уменьшения дебиторской задолженности.

Аналитический баланс, основанный на прогнозируемой прибыли, показывает, что структура ресурсных ресурсов компании значительно улучшится. Значительно сокращается нехватка собственных средств в обращении.

Кроме того, планируется увеличение коэффициентов финансовой устойчивости компании. Увеличение коэффициента автономии свидетельствует о снижении финансовой зависимости предприятия и снижении риска финансовых затруднений в перспективе. Коэффициент финансовой устойчивости увеличился и составил 0,49. Коэффициент маневренности составлял 0,92, это может свидетельствовать о проблемах в развитии фирмы, высоком уровне ее зависимости от заемных средств, и, скорее всего, низкой платежеспособности. Но увеличение данного показателя в динамике, говорит, об улучшении ситуации на предприятии.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что реализация мер по укреплению финансового положения значительно повысит эффективность торговой деятельности компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. М.: КноРус, 2016. – 706 с
- 2 Арсаханова З.А. Оценка надежности поставщиков и ее влияние на финансовую устойчивость предприятий/ З.А. Арсаханова // Электронный научный журнал «вектор экономики» 2019. № 10(40). С. 59–68.
- 3 Бариленко В.И. Бизнес-анализ как инструмент обоснования условий устойчивого развития/ В.И. Бариленко // Вопросы региональной экономики. – 2015. – № 3. – Т. 24. – С. 137–144.
- 4 Богатырева, О.В. Повышение эффективности менеджмента торговых организаций на основе современных технологий формирования персонала / Сфера услуг: инновации и качество. 2018. № 24. С. 2.
- 5 Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс/ В.В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
- 6 Виноградов, В.М. Автоматизация технологических процессов и производств. Введение в специальность: Учебное пособие / В.М. Виноградов, А.А. Черепашин. - М.: Форум, 2018. – 305 с.
- 7 Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.В. Ендовицкая, Л.Т. Гиляровская .— М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 160с.
- 8 Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление. Учебно-практическое пособие / А.В. Грачев– М.: ДиС, 2007. – 267с.
- 9 Гуляева, Т.И. Практикум по анализу финансовой отчетности организаций АПК / Т.И. Гуляева, О.В. Сидоренко, Н.Ю. Трясцина. – Орел: Издательство Орел ГАУ, 2011. – гриф УМО.

10 Егорушкина, Т.Н. Управление предприятиями торговли: проблемы и пути решения в условиях конкурентной среды / Т.Н. Егорушкина, Е.В. Этова // Научные исследования: от теории к практике. 2018. № 3 (9). С. 275-278.

11 Ермилова, Ю.А. Бухгалтерский словарь: учебно-справочное пособие: учебное пособие для студентов/ Ю.А. Ермилова, М.В. Фофанов – Москва: Деловой двор, 2011. - 319 с.

12 Захаркина, А.В. Текучесть и стабильность персонала: сущность и значение // Старт в науке. – 2016. – № 5. – С. 147-148.

13 Иванов, А.А. Автоматизация технологических процессов и производств: Учебное пособие / А.А. Иванов. - М.: Форум, 2012. – 224 с.

14 Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т.В. Кириченко. –М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» 2013. – 484 с.

15 Ковалев, В.В. Корпоративные финансы: учебник. / Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. - М. : Проспект, 2018. – 640 с.

16 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 560.

17 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2014. - 1094 с

18 Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. – 160 с.

19 Кувшинов, М.С. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / М.С. Кувшинов. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 248 с.

20 Кутин, М.В. Сущность, цели и задачи определения уровня финансовой устойчивости предприятия / М.В. Кутин // Вестник современных исследований. – 2019. – № 1.10. – С. 189-192.

21 Лазарев, И. Н. Определение надежности поставщиков на основе результатов входного контроля // Лесотехнический журнал. – 2013. – №. 4 (12). – С. 185-192

22 Лукаш, Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения [Текст]: учебное пособие /Ю.А.Лукаш. – Москва: ФЛИНТА, 2012. – 279 с.

23 Машанцева И.В. Финансовая устойчивость организации и оценка ее стоимости// Аудиторские ведомости, – 2004. – №9. – С. 20-24.

24 Менеджмент.2. Сборник студенческих работ / ред. И.А. Куянцев. – Москва: Студенческая наука, 2012. – Ч. 3. – 1922 с.

25 Мирошниченко, Т.А. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность: учебник / Т.А. Мирошниченко, И.М. Бортникова, О.А. Зубарева. – п. Персиановский: ДонГАУ, 2015. – 257 с.

26 Могзоев А.М. Система Финансовой Устойчивости Промышленного Предприятия/ А.М. Могзоев, И.Н. Шадрина// Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. –2016. – №2 (17). – С. 3–13.

27 Пласкова Н.С. Финансовые критерии оценки результативности бизнеса//Финансы, – 2007. – №6. – С.30-36.

28 Попов Е.В. Моделирование экономических институтов/ Е.В. Попов // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2015. № 1. С. 5–14.

29 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 378 с.

30 Садыков, У.Е. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости / У.Е. Садыков // Наука и образование. – 2019. – С. 78-81.

31 Селевцов, Л.И. Автоматизация технологических процессов: Учебник / Л.И. Селевцов. – М.: Academia, 2019. – 160 с.

32 Скрынник, Е.Е. Анализ и оценка финансовой деятельности организации / Е.Е. Скрынник – Москва: Лаборатория книги, 2010. - 94 с.

33 Солодов, А.К. Основы финансового риск-менеджмента: учебник и учебное пособие / А.К. Солодов; Финуниверситет. — Москва: Издание Александра К. Солодова, 2018 — 286 с.

34 Соломатина, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А.Н.Соломатина. – СПб.: Питер, 2017 –560 с.

35 Финансы организаций / ред. И.А. Куянцев. – Москва: Студенческая наука, 2012. – Ч. 2. Сборник студенческих работ. – 2571 с.

36 Шестаков, Н.В. Повышение эффективности промышленных предприятий России за счет передовых решений в автоматизации/ Н.В. Шестаков, С.П. Мишин – 2016. №3. С. 3-5.

37 Импортозамещение 2.0 в эпоху Индустрии 4.0. Российскому рынку АСУ ТП пора становиться более «российским» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cnews.ru/articles/2020-04-08_importozameshchenie_20_v_epohu_industrii

38 Компания РусАвтоматизация – Челябинск – Электрон. дан. – Режим доступа: URL: <https://rusautomation.ru/>

39 Промышленная автоматизация и АСУ ТП: 10 лет спустя [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.itweek.ru/industrial/article/detail.php?ID=59590>

40 Текучесть кадров: причины и следствие, пути выхода из ситуации– Электрон. дан. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/tekuchest-kadrov-prichiny-i-sledstvie-puti-vyhoda-iz-situacii>

41 Федеральная налоговая служба – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn74>

ПРИЛОЖЕНИЕ А. Поставщики ООО «РусАвтоматизация»

	<p>WADECO. Микроволновые сигнализаторы предельного уровня, датчики наличия потока сыпучих материалов, микроволновые барьеры 200м, микроволновые сигнализаторы опасного сближения мостовых кранов, микроволновые уровнемеры расплавленного металла, высокотемпературные датчики положения, 2D уровнемеры.</p>
	<p>FineTek. Датчики уровня жидкости магнитные поплавковые, миниатюрные магнитные поплавковые, реле наличия потока, байпасные уровнемеры, магнитострикционные уровнемеры, емкостные датчики уровня, магниточувствительные поплавковые уровнемеры. Уровнемеры сыпучих материалов лотовые, ультразвуковые уровнемеры, микроволновые радарные и микроволновые рефлексные,. Датчики уровня сыпучих веществ: ротационные, вибрационные, емкостные. Пневмовибраторы и молоты. Датчики безопасности конвейерных систем.</p>
	<p>QLIGHT CO., LTD является одним из флагманов по разработке и производству сигнальных устройств на мировом рынке. В каталоге представлены сигнальные, переключающие лампы и колонны, электронные мегафоны, приборы с герметичным корпусом, взрывозащищенные устройства и дежурного освещения.</p>
	<p>Autonics. Контроллеры датчиков; Счетчики; Модули индикации; Таймеры; Мультиметры; Индикаторы мощности; Регуляторы мощности; Индикаторы токовой петли; Термосопротивления и термопары; Термоконтроллеры; Графические панели. Блоки питания; Твердотельные реле. Фотоэлектрические датчики; Бесконтактные выключатели; Оптоволоконные датчики; Датчики давления; Фотоэлектрические барьеры; Датчики температуры и влажности; Энкодеры абсолютные. Энкодеры инкрементальные;</p>
	<p>UWT Level Control. Датчики предельного уровня жидкости кондуктивные Kondunivo. Сигнализаторы предельного уровня сыпучих материалов флажковые Rotonivo, вибрационные Vibronivo. Уровнемеры акустические Nivowave, лотовые уровнемеры Nivobob.</p>
	<p>Сигнализаторы предельного уровня жидкостей и паст INNOLevel Vibro A, INNOLevel Vibro A-TS. Лотовые уровнемеры INNOLevel Lot. Сигнализаторы предельного уровня сыпучих материалов ротационные (флажковые) INNOLevel, вибрационные INNOLevel Vibro.</p>

	<p>FOTEK Controls. Температурные датчики. Таймеры. Фотодатчики с универсальным питанием. Твердотельные реле. Щелевые оптические датчики. Энкодеры. Датчики метки. Высокоскоростные оптические датчики.</p>
	<p>ATMI. Сигнализаторы предельного уровня сыпучих материалов, датчики заштыбовки. Поплавковые кабельные датчики уровня жидкости .</p>
	<p>NIVELCO. Ультразвуковые датчики положения. Уровнемеры радарные микроволновые, ультразвуковые, магнитострикционные, гидростатические, байпасные. Сигнализаторы уровня поплавковые, кондуктивные, магнитные, магнитные поплавковые, вибрационные, ротационные. Датчики pH и редокс потенциала, растворенного кислорода и проводимости.</p>
	<p>Dinel. Лимитные датчики уровня – ультразвуковые, емкостные, погружные, поплавковые, датчики уровня через стенку сосуда. Измерители уровня непрерывного действия – радарные, ультразвуковые, емкостные гидростатические.</p>
	<p>ООО «Пъезус» (PIEZUS). Российский производитель приборов для контроля физических величин – датчиков и реле давления, а также индикаторов, погружных уровнемеров, преобразователей, манометров.</p>
	<p>INNOVERT. Преобразователи частоты предназначены для решения стандартных задач управления приводом. INNOVERT VENT предназначены для управления вентиляторной нагрузкой с мощностью двигателя</p>
	<p>ORBIT MERRET. Программируемые логические контроллеры: ПЛК OMC 8000, Вольтметры и амперметры, счетчики/таймеры, преобразователи сигналов, индикаторы процесса, щитовые измерительные приборы, регуляторы.</p>
	<p>Badger Meter. Специалисты предприятия производят высокоточные контрольно-измерительные приборы для жидкостей различной плотности и степени взрывоопасности – расходомеры.</p>

 ifm electronic	<p>IFM electronic. Емкостные датчики уровня жидкости и сыпучих материалов. Лазерные датчики измерения расстояния. Датчики давления и расхода. Датчики положения индуктивные, емкостные, оптические. Датчики угловых перемещений – инкрементальные и абсолютные энкодеры.</p>
 Baumer	<p>Baumer. Датчики расстояния индуктивные, ультразвуковые, оптические, магнитно-стрикционные. Энкодеры. Датчики наклона. Датчики положения.</p>
	<p>DELTA. Сервоприводы. Преобразователи частоты серии VFD. Шкафы и байпасы. Модули рекуперации электроэнергии в питающую сеть. Программируемые контроллеры. Аккумуляторные батареи и модули для ИБП. Источники питания. Счетчики и таймеры. Энкодеры. Температурные контроллеры.</p>
 <small>THE SOFT START SPECIALISTS</small>	<p>AuCom. Защита электродвигателя от критических ситуаций. Устройства плавного пуска софт-стартеры.</p>
	<p>MENICS. Сигнальные колонны с лампами накаливания. Светодиодные сигнальные колонны. Светодиодные сигнальные лампы. Компактные светодиодные сигнальные колонны d25mm. Проблесковые маячки. Стробоскопические ксеноновые лампы.</p>
 <small>MADE IN ITALY, ADAPTED for RUSSIA</small>	<p>Червячные редукторы. Компактные насадные цилиндрические редукторы в алюминиевом и чугунном корпусе; Цилиндрические редукторы. Цилиндрические конические редукторы.</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Заказчики ООО «Русавтоматизация»



ПРИЛОЖЕНИЕ В. Бухгалтерский баланс ООО «РусАвтоматизация»

	Код строки	На 31 декабря 2019 года	На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря 2017 года
		тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
АКТИВ				
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Материальные внеоборотные активы	1150	270	405	0
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	1170	0	0	0
Итого по разделу 1	1100	270	405	0
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	6996	9585	6106
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	168	132	700
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	15009	67687	38387
Итого по разделу 2	1200	22 173	77 404	45 193
БАЛАНС	1600	22 443	77 809	45 193
ПАССИВ				
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Капитал и резервы	1300	3486	6864	6324
Целевые средства	1350	0	0	0
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	0	0	0
Итого по разделу 3	1300	3486	6864	6324
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Долгосрочные заемные средства	1410	706		
Другие долгосрочные обязательства	1450			
Итого по разделу 4	1400	706		
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Краткосрочные заемные средства	1510		200	
Кредиторская задолженность	1520	18251	70745	38869
Другие краткосрочные обязательства	1550			
Итого по разделу 5	1500	18 251	70 945	38 869
БАЛАНС	1700	22 443	77 809	45 193

ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2019 года.	На 31 декабря 2018 года.	На 31 декабря 2017 года.
Выручка	2110	138465	128868	120345
Себестоимость продаж	2120	-134125	-125543	-117022
Валовая прибыль (убыток)	2100	4340	3325	3323
Проценты по уплате	2330			
Прочие доходы	2340	493	254	255
Прочие расходы	2350	-9736	-3066	-735
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	0	0	0
Налоги и прибыль (доходы)	2410	-290	-179	-569
Чистая прибыль (убыток)	2400	-5193	334	2274

ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Дилерский договор № 91 от «26» марта 2019г. ООО
«РусАвтоматизация» с поставщиком Промситех

Дилерский договор № 91 от «26» марта 2019 г.		
Таблица скидок Дилера от розничной цены Поставщика		
Подгруппа номенклатуры	Значение свойства	% скидки
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel ротационные взрывозащ. Ех		40
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel ротационные общепром.		30
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/Опции		30
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel Lot		25
АС TECH		30
INNOVERT преобразователи частоты		30
INNORED редукторы		40
INNOVARI редукторы		25
AUTONICS		25
AUTONICS	датчики емкостные	30
AUTONICS	датчики индуктивные	30
AUTONICS	датчики оптические	30
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel Vibro-A		30
BAUMER GROUP/Baumer ELECTRIC		15
INNORED редукторы/Вариаторы		25
ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ		15
AUTONICS/Акция		30
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel ротационные мини		25
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel OPTIC оптические		25
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel ECHO ультразвуковые		25
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/Конвейерная безопасность		30
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel Vibro-U		30

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Д

INNOVARI редукторы/INNOVARI - чугунные (СПЕЦЦЕНЫ насадные, цилиндр.)		
INNOVARI редукторы/INNOVARI - нержавейка (СПЕЦЦЕНЫ)		
INNOCONT (светосигнальные колонны)		30
BAUMER GROUP/Baumer A_S		25
ДРОССЕЛИ		30
BAUMER GROUP/Baumer ELECTRIC/Датчики давления PVMN_PVMH_PP20H		25
BAUMER GROUP/Baumer ELECTRIC/Кабели		25
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel Vibro-N взрывозащ. Ex		40
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel Vibro-N общепром.		30
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel SPECIAL SERIES		25
INNOCONT (Источники питания)		30
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel Vibro одноштыревой		25
ДАТЧИКИ УРОВНЯ/INNOLEVEL/INNOLevel Vibro одноштыревой Ex		30
BAUMER GROUP/Baumer THALHEIM/EIL580P (программируемые)		25
INNOCONT (датчики температуры)		30
РАЗНОЕ/PIEZUS (датчики давления)		20

ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Дополнительное соглашение № 1 к Дилерскому договору № 91 от «26» марта 2019 г. об условиях оплаты ООО «РусАвтоматизация» с поставщиком Промситех

Дополнительное соглашение № 1 к Дилерскому договору № 91 от «26» марта 2019 г. об условиях оплаты					
Лимит срока оплаты отгруженного товара составляет 5 банковских дней-150т.р.					
Дополнительное соглашение № 2 к Дилерскому договору № 91 от «26» марта 2019 г. о региональном складе					
№	Товарная группа	Торговые марки	Сумма склада*	Срок**	Примечание, прочие условия
1.	Автоматика, КИПиА	Autonics,	200 000		Ликвидные позиции по статистике продаж Дилеру
		Innocont			
2.	Датчики уровня	Innolevel	1 400 000	6 мес.	Предельные выключатели уровня, кроме компонентов
3.	Преобразователи частоты	Innovert	600 000		до 7.5 кВт, не более 3 шт. одного наименования
4.	Редукторы и	Innovari	800 000		Не более 3 шт. одного наименования.
	электродвигатели	Innored			Компоненты для редукторов (фланцы, проставки, лапы и пр.) на Склад не перемещаются (выкупаются)
	ИТОГО		3 000 000		