

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.В. Прохоров  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Совершенствование финансовой политики предприятия ООО «ТД «Урал»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.02.2021.81073. ВКР

Руководитель работы  
доцент кафедры СОТ  
\_\_\_\_\_ Д.В. Подшивалов  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Автор работы  
студент группы ДО–526  
\_\_\_\_\_ В.Н. Кондратьев  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Нормоконтролер  
ст. преподаватель кафедры СОТ  
\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Челябинск 2021

## АННОТАЦИЯ

Кондратьев В.Н. Совершенствование финансовой политики предприятия ООО «ТД «Урал». – Челябинск: ЮУрГУ, 2021, ДО – 526, 86 с., 21 ил., 30 табл., библиогр. список – 52 наим., 4 прил., 16 л. плакатов ф. А4.

Объектом исследования является ООО «ТД «Урал».

Целью выпускной квалификационной работы является совершенствование финансовой политики ООО «ТД «Урал».

В первой главе выпускной квалификационной работы раскрываются теоретические основы финансовой политики предприятия, а именно понятия и экономическая сущность, этапы и принципы ее формирования, а также методологические подходы к оценке решений по финансовой политике предприятия.

Во второй главе представлена характеристика деятельности ООО «ТД «Урал» как хозяйствующего субъекта, характеристика финансовой политики и дана оценка эффективности финансовой политики предприятия ООО «ТД «Урал».

В третьей главе выпускной квалификационной работы разработаны организационно-управленческие решения по совершенствованию финансовой политики ООО «ТД «Урал» и дана оценка с учетом критериев социально-экономической эффективности.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «ТД «Урал» в процессе управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Экономическая сущность, этапы и принципы формирования финансовой политики предприятия.....	9
1.2 Методика анализа и оценки эффективности финансовой политики предприятия.....	23
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТД «УРАЛ».....	32
2.1 Характеристика деятельности ООО «ТД «Урал» как хозяйствующего субъекта.....	32
2.2 Оценка эффективности финансовой политики предприятия ООО «ТД «Урал».....	43
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТД «УРАЛ».....	64
3.1 Основные направления оптимизации финансовой политики ООО «ТД «Урал».....	64
3.2 Расчет и оценка экономической эффективности предложенных рекомендаций.....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	77
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	78
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Урал» за 2019 год.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Урал» за 2020 год.....	83
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Урал» за 2019 год.....	85
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Урал» за 2020 год.....	86

## ВВЕДЕНИЕ

Для достижения успешности политики управления предприятием необходимы финансовые инструменты и механизмы влияния на производственную систему, воздействие через финансовые рычаги, регулирование через финансовые потоки, которые используются в финансовой политике. Финансовая политика предприятия является завершающим этапом разработки его экономической политики и представляет собой совокупность норм и условий управления денежным капиталом и потоками денежных средств, ресурсами, устанавливаемых учредителями бизнеса в целях достижения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия.

В связи с осложнением экономической и политической ситуации в мире и введением странами Европейского Союза и США антироссийских санкций, многие предприятия столкнулись с проблемами в производственно-хозяйственной деятельности. Падение курса рубля, дорогие кредитные ресурсы, рост цен на материалы и энергоносители сказалось на ухудшении финансового состояния и прибыльности предприятий. В этих условиях грамотно разработанная финансовая политика должна обеспечить выживаемость предприятия, удержание своих рыночных позиций, финансовую устойчивость и деловую активность, поскольку финансовая политика – это совокупность методов управления финансами.

Основной целью разработки финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение его стратегических и тактических целей. Построение финансовой политики побуждает предприятие четко представить намеченные цели, способы, приемы и средства, механизмы и возможности их достижения, а ее проведение требует подбора их адекватных форм реализации. Финансовая политика должна учесть большое количество факторов, компонентов и вариантов при управлении финансами для достижения намеченных целей и выполнения поставленных задач. В случае отсутствия такой политики действия руководства и персонала становятся неосознанными, бессистемными и недальновидными, в результате чего возникают различные проблемы в деятельности предприятия.

Исходя из этого, финансовая политика является необходимым элементом управления, ее разработка и проведение характеризуют целеустремленность руководства в решении задач повышения эффективности производственно-финансовых процессов. Учитывая столь значительную роль оценки финансовой политики предприятия, ее практическую значимость, актуальность темы выпускной квалификационной работы не подлежит сомнению.

Объектом исследования является ООО «ТД «Урал».

Предметом исследования являются показатели, характеризующие эффективность финансовой политики ООО «ТД «Урал».

Целью выпускной квалификационной работы является совершенствование финансовой политики ООО «ТД «Урал».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) выявить теоретические основы финансовой политики предприятия в практике российских и зарубежных предприятий;
- 2) определить типовые методики оценки решений по финансовой политике с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;
- 3) охарактеризовать деятельность предприятия, в том числе эффективность его финансовой политики, на основе расчета экономических и социально-экономических показателей;
- 4) найти организационно-управленческие решения по совершенствованию финансовой политики предприятия;
- 5) оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию.

Теоретической и методологической основой исследования являются труды следующих авторов: Балабанова И.Т., Бруслова П.Н., Ковалева В.В., Когденко В.Г., Макарова А.С., Симоненко Н.Н., Савицкой Г.В., Щербакова В.А. и др., а также материалы периодической печати и интернет ресурсы.

Информационная база работы – документы бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах» ООО «ТД «Урал», годовые отчеты ООО «ТД «Урал» за 2018-2020 годы.

В процессе работы применялись такие общенаучные исследования как анализ и синтез, логический подход к оценке экономических явлений, комплексность, системность, сравнение изучаемых показателей, экономико-статистические методы.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные в работе рекомендации, сформулированные выводы и подготовленные на их основе предложения могут быть использованы как ООО «ТД «Урал» в целях повышения эффективности деятельности своего предприятия, так и другими предприятиями.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

В первой главе выпускной квалификационной работы раскрываются теоретические основы финансовой политики предприятия, а именно понятия и экономическая сущность, этапы и принципы ее формирования, а также методологические подходы к оценке решений по финансовой политике предприятия.

Во второй главе представлена характеристика деятельности ООО «ТД «Урал» как хозяйствующего субъекта, характеристика финансовой политики и дана оценка эффективности финансовой политики предприятия ООО «ТД «Урал».

В третьей главе выпускной квалификационной работы разработаны организационно-управленческие решения по совершенствованию финансовой политики ООО «ТД «Урал» и дана оценка с учетом критериев социально-экономической эффективности.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Экономическая сущность, этапы и принципы формирования финансовой политики предприятия

Эффективность деятельности предприятия, особенно в настоящее время, когда многие отечественные предприятия столкнулись с проблемами, связанными с антироссийскими санкциями, во многом зависит от выбранной стратегии их развития. В ходе разработки финансовой стратегии предприятия формируется ее финансовая политика.

Само понятие термина «политика» (греч. *politika* – государственные или общественные дела) приобрело в настоящее время общесистемное значение и его использование связывают с определением целей, задач, видов и способов деятельности в различных сферах, в том числе и в управлении предприятиями. Политика предприятия многими учеными представляется в качестве части системы управления и средства достижения равновесия между предприятием и внешней его средой в процессе его функционирования.

Финансовая политика, как часть общей политики предприятия является завершающим этапом разработки экономической политики предприятия и представляет собой совокупность норм и условий управления денежными фондами и потоками денежных средств, устанавливаемых собственниками для достижения конкурентоспособности предприятия и его инвестиционной привлекательности.

Финансовая политика многогранна и в специальной литературе по финансам представлены различные определения финансовой политики, которые сформулированы с различных позиций управления, а именно идеологии и целевых установок, принципов и норм, технологии принятия и состава управленческих решений [37, с. 203].

Так В.А. Слепов, Е.И. Громова, В.А. Чернов и еще ряд других специалистов рассматривают финансовую политику в качестве финансовой идеологии предприятия, системы взглядов, целевых установок и способов адаптации и развития финансов фирмы. Для достижения ее целей, заключается в постановке целей, задач финансового управления, в определении и использовании средств ее реализации.

В данном контексте В.А. Чернов дает следующее определение: «Финансовая политика – составная часть ее экономической политики, она выражает совокупность мероприятий по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач, качественно определенного направления развития, касающегося сфер, средств и форм его деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиций организации во внешней среде» [45, с. 6].

Иная точка зрения у О.Б. Веретенниковой, А.Ю. Казака, которые считают финансовую политику как совокупность норм и условий управления денежным капиталом, системой экономических отношений принципов управления финансовой деятельностью предприятия и нормативных финансово-экономических показателей [16, с. 11].

В.А. Щербаков и Е.А. Приходько рассматривают в следующем аспекте: «Финансовая политика предприятия выражает совокупность мероприятий (решений) по использованию финансов предприятием, его функций и задач, качественно определенного направления развития, установление системы взаимоотношений предприятия во внутренней и внешней среде» [48, с. 9].

Далее Е.А. Приходько к вышесказанному добавляет: «Финансовая политика есть совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов для достижения целей предприятия» [40, с. 4]

П.Н. Брусов так же, как и предыдущие авторы отмечает: «Финансовая политика предприятия – это совокупность мероприятий в области организации финансовых отношений с целью осуществления своих функций и задач, отраженных в стратегии и тактике развития с учетом внешних и внутренних условий функционирования предприятия» [12, с. 91].

Исходя из определений финансовой политики предприятия, можно сделать вывод, что финансовая политика предприятия многогранна и охватывает широкий круг вопросов, связанных с его финансово-хозяйственной деятельностью, решением стратегических и тактических задач, связанных с внутренней и внешней средой деятельности. Значит, финансовая политика предприятия неразрывно связана с финансовой стратегией и тактикой.

Финансовая стратегия предприятия рассчитана на долгосрочную перспективу и предполагает решение крупномасштабных задач развития. В ходе ее разработки составляются прогнозы основных тенденций развития финансов, формируют концепцию их использования, намечают принципы финансовых отношений с государством и партнерами.

При разработке финансовой стратегии рассматривают различные альтернативные пути развития. Стратегическими задачами финансовой политики, по мнению большинства авторов, могут быть: максимизация прибыли, оптимизация структуры капитала для поддержки финансовой устойчивости, достижение информационной прозрачности для пользователей, обеспечение инвестиционной привлекательности, использование рыночных механизмов для привлечения денежных средств, таких как эмиссия ценных бумаг для акционерных обществ и другие вопросы эффективности управления финансами.

По мнению И.Я. Лукасевич, долгосрочные стратегии большинства предприятий в современных условиях направлены на расширение хозяйственной деятельности и повышение деловой активности, однако не всякий рост приводит к созданию дополнительной стоимости и увеличению благосостояния собственников. Кроме того, высокие темпы роста без учета реальных возможностей предприятия и условий внешней среды, может привести к кризисной ситуации [36, с. 260].

Рассматривая финансовую политику предприятия, И.Я. Лукасевич основной акцент делает на формировании оптимальной структуры капитала и дивидендной политике [36, с. 559].

Если финансовая стратегия более ли менее стабильна, то финансовая тактика отличается гибкостью, обеспечивая оперативное реагирование на изменение ры-

ночной конъюнктуры. При этом стратегические и тактические направления финансовой политики тесно взаимосвязаны. Правильный выбор стратегических целей создает благоприятные условия для успешного исполнения тактических задач.

Как отмечалось выше в определениях термина, финансовая политика делится на внутреннюю и внешнюю политику. Внутренняя финансовая политика направлена на финансовые процессы и отношения внутри предприятия, а внешняя предполагает использование возможностей финансового рынка для развития предприятия [38, с. 18].

Финансовую политику предприятия устанавливают учредители либо собственники, претворяют в жизнь финансовое руководство предприятия, а уже исполняют финансовые службы, производственные подразделения и отдельные работники. Процесс реализации финансовой политики на предприятии часто называют управлением финансами.

В.А. Щербаков считает, что проводимая финансовая политика предприятия находит отражение в балансе предприятия, в котором отражается его имущественное и финансовое состояние (рисунок 1).

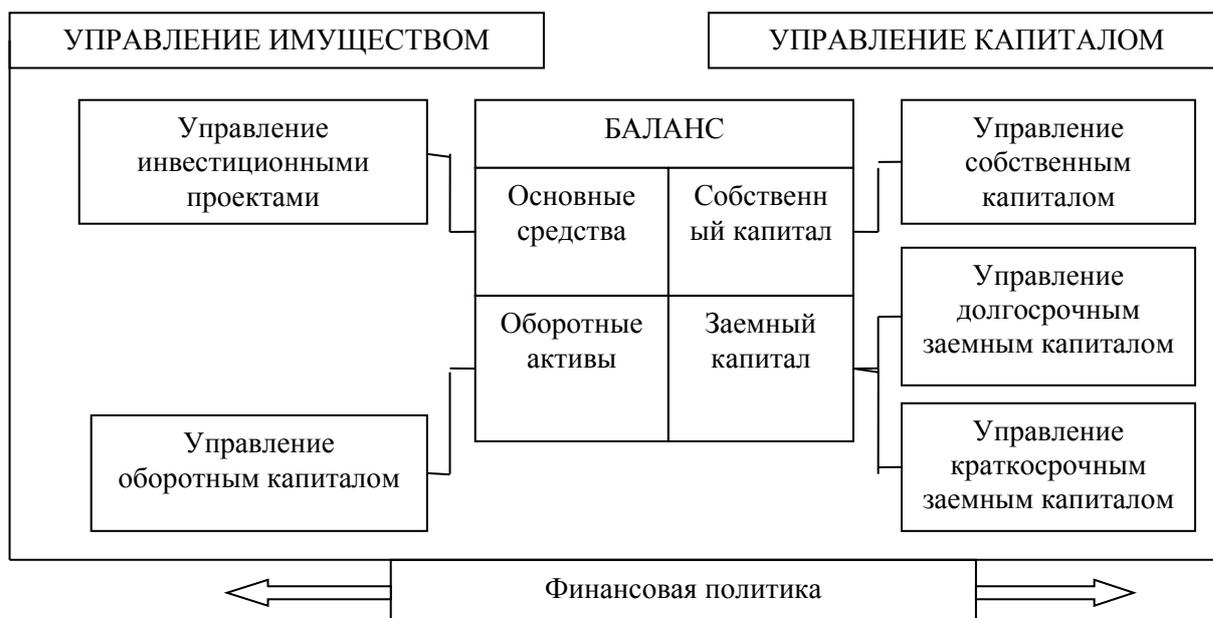


Рисунок 1 – Структура финансовой политики

Ключевой целью разработки финансовой политики предприятия, с точки зрения В.А. Щербакова является создание рациональной системы управления финансовыми ресурсами, направленной на обеспечение стратегических и тактических задач ее деятельности [48, с. 8].

Указанные задачи индивидуальны для каждого конкретного предприятия и поддаются управлению с помощью финансового анализа.

В настоящее время для многих предприятий характерна оперативная форма управления финансами, то есть управленческие решения принимаются только при возникновении проблем, что несет за собой риски. Поэтому следует перейти к управлению финансами, опираясь на анализ финансового состояния, постановки

стратегических целей деятельности предприятия адекватным современным условиям экономики, а также поиска путей их достижения в пределах принятой финансовой политики.

В процессе разработки эффективной системы управления финансами постоянно возникают проблемы согласованности предприятия, наличия достаточного объема денежных ресурсов для расширения производства и сохранения высокой платежеспособности.

Финансовая политика предприятия, как правило, состоит из следующих направлений, представленных на рисунке 2.

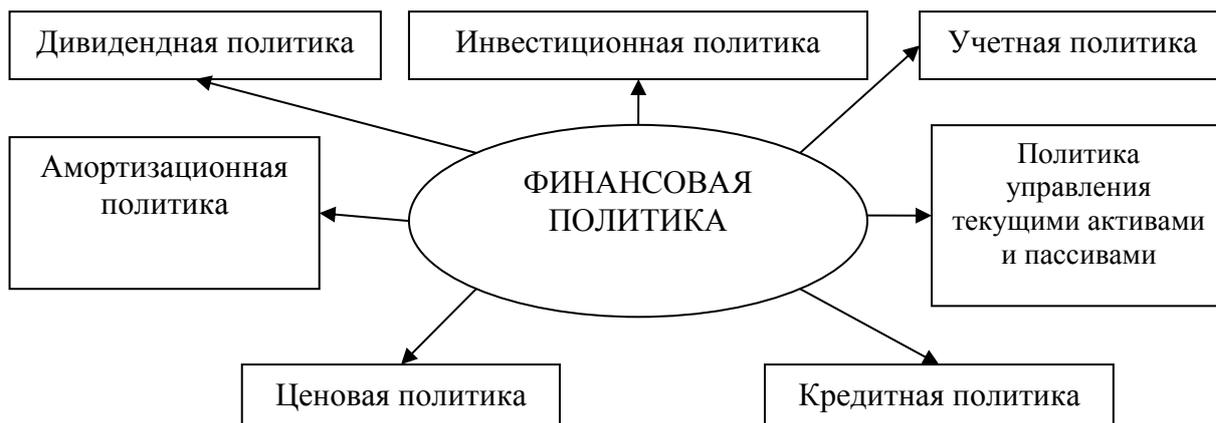


Рисунок 2 – Содержание финансовой политики

Некоторые авторы выделяют еще эмиссионную политику, политику управления портфелем ценных бумаг и детализируют политику управления текущими активами и пассивами на политики управления оборотными активами, кредиторской и дебиторской задолженностью. Каждое предприятие при разработке собственной финансовой политики самостоятельно решает, какие виды политик для него актуальны.

В зависимости от длительности периода действия различают долгосрочную и краткосрочную финансовую политику. Дивидендная и инвестиционная политики разрабатываются на длительный период и относятся к долгосрочной финансовой политике. Остальные виды политики направлены на решение текущих финансовых задач, разрабатываются на 1 год и относятся к краткосрочной финансовой политике. При этом они взаимосвязаны [42, с. 112].

Долгосрочная финансовая политика охватывает весь жизненный цикл предприятия либо длительность инвестиционного проекта, который состоит из множества краткосрочных периодов. По итогам каждого периода (1 года) составляется финансовая отчетность, производятся расчеты по налогам, распределяется прибыль. Эффективность работы предприятия в краткосрочном периоде зависит от качества разработанной краткосрочной финансовой политики, которая в свою очередь создает средства для решения задач долгосрочного характера (расширение производства, обновление основных фондов, финансирование инвестиционных проектов и др.).

Формирование финансовой политики предприятия состоит из ряда этапов, при разработке которых должны соблюдаться определенные принципы, которые будут рассмотрены в следующем параграфе бакалаврской работы.

Формирование финансовой политики предприятия охватывает в качестве объекта все сферы управления финансами. Оно связано с выбором критериев, методов, моделей и инструментов управления финансово-экономическими процессами в соответствии с целями деятельности предприятия. При этом формирование финансовой политики проходит ряд этапов, при разработке которых должны соблюдаться определенные принципы, то есть финансовую политику предприятия следует рассматривать как определенный алгоритм действий для достижения важнейшей цели предприятия.

Если рассматривать глобально, то финансовая политика должна формироваться так же, как и финансовая политика государства в следующем порядке [42, с. 34]:

- 1) выработка концепции развития финансов предприятия;
- 2) установление главных направлений использования финансов предприятия на определенный период времени, а именно стратегия на длительный период, а тактика на короткий;
- 3) практические действия специалистов предприятия по выполнению выработанной стратегии, создания механизма управления финансовой деятельностью.

Если детализировать эти направления финансовой политики, содержание которой очень многогранно, можно определить следующие этапы.

Первый этап – выработка стратегических направлений развития предприятия, которая формируется на основе результатов комплексного анализа финансово-экономической деятельности, от качества которого зависят достоверность, объективность и возможность исполнения прогнозируемых данных. В настоящее время особую значимость при выполнении анализа приобретает использование компьютерных систем и методов автоматизированной обработки информации [30, с. 177].

Финансовая стратегия предприятия охватывает все стороны деятельности предприятия. В том числе оптимизацию основных и оборотных активов, управление собственным и заемным капиталом, распределение прибыли, оптимизацию налогов, политику в области инвестиций и инноваций и др. Составляющие финансовой стратегии определяют ее объекты, такие как доходы и поступления средств, расходы и отчисления средств, взаимоотношения с банками и государством и т. д.

При этом финансовая стратегия, учитывая финансовые возможности предприятия, объективно рассматривает соответствие финансово-экономических возможностей предприятия с условиями рынка. Если не учитывать эти факторы в финансовой стратегии, предприятие может оказаться в кризисной ситуации.

Второй этап – финансовое планирование, является очень важным процессом и не надо к нему подходить формально. Оно должно быть целевым, реальным, оперативным, регламентированным, комплексным, сбалансированным, понятным и прозрачным для эффективного его исполнения [29, с. 40].

В процессе планирования необходимо учитывать не только внутренние, но и внешние факторы, а именно – аналитические материалы, тенденции рынков, общую политическую и экономическую обстановку, мнения аналитиков и экспертов, моральные и этические нормы и прочее. При этом финансовый план должен иметь несколько вариантов (реальный, пессимистический и оптимистический.). Особенно это важно в настоящее время, характеризующееся нестабильной политической и экономической ситуацией: изменение ключей ставки рефинансирования ставки ЦБ, скачков курса валют, роста цен на товары, ставки по кредитам в местных банках. Также следует учесть не экономические факторы, а именно возможность взыскания дебиторской задолженности, изменения в законодательстве, уровень конкуренции и другие, то есть быть готовым к любым непредвиденным ситуациям.

В зависимости от периода действия, планы могут быть такими. Как показано в таблице 1.

Таблица 1 – Виды финансовых планов

Виды финансовых планов	Наименование планирования	Сроки, на который составляется финансовый план
Краткосрочные	Оперативное, текущее	1 год
Среднесрочные	Тактическое	От 1 до 3-х лет
Долгосрочные	Стратегическое	Свыше 3-х лет

Источник: Составление финансовых планов: методы и ошибки. – 2017 г. – 384 с.

Некоторые авторы, например И.А. Бланк делит краткосрочное планирование на оперативное сроком на 1 месяц или квартал и текущее планирование на 1 год [10, с. 43].

Он также считает, что главной формой оперативного планирования является бюджет, который детализирует показатели текущих финансовых планов и является его главным документом, доводимым до «центров ответственности» всех типов [10, с. 52].

Л.М. Бурмистрова к видам оперативного планирования относит: кассовый план; платежный календарь и кредитную заявку. Она пишет, что платежный календарь составляется на период не более 1 месяца и не менее 5 дней. Кассовый план составляется для оборота наличных денежных средств на квартал с разбивкой по месяцам. Кредитная заявка составляется по необходимости, как технико-экономическое обоснование для привлечения кредитных ресурсов [14, с. 132].

Однако следует отметить, что многие крупные предприятия составляют платежный календарь не только на месяц и неделю, а на каждый день, а кассовый план вовсе не составляется, поскольку все расчеты производятся в безналичной форме.

Все виды финансового планирования взаимосвязаны и реализуются в определенной последовательности. Первоначальным является стратегическое планирование, в котором прогнозируются основные направления и целевые параметры финансовой деятельности путем разработки общей финансовой стратегии пред-

приятия, призванные определять задачи и параметры текущего финансового планирования. Текущее планирование создает базу для разработки и доведения до непосредственных исполнителей оперативных планов по всем основным направлениям финансовой деятельности предприятия.

Финансовое планирование является одной из главных управленческих технологий на предприятии, предназначенных для принятия решений и повышения их экономической обоснованности [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 15]. Инструментами финансового планирования выступают различного рода планы, такие как план инвестиционной деятельности, план материально-технического снабжения, план ликвидности и другие. Особым видом плана является бюджет, он позволяет сравнивать цели предприятия по выручке и затратам с актуальными результатами, выявлять прибыльные и напротив, непродуктивные, процессы и проекты и устранять их. [20, с. 162].

Формирование финансового, инвестиционного и производственного планов является основным фактором успешной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики [24, с. 36].

Основой для разработки планов предприятия является оценивание прогнозируемых сценариев с учетом нынешних экономических и производственных условий и ресурсов, которые имеются в распоряжении данного предприятия, а также особенности рынка, которые будут преобладающими в течение конкретного срока, определенного планом. Существенными факторами, которые следует учесть при составлении планов, являются также конкуренция на рынке, характер отрасли, в которой функционирует данный экономический субъект, и масштабы самого предприятия. [11, с. 54].

Стратегическое финансовое планирование считается основой развития предприятия, поэтому производится в первую очередь. Последующим по приоритетности в фирме считается тактический, он же среднесрочный или текущий финансовый план. Он разрешает проблемы оптимизации движения денег в среднесрочной перспективе, эффективности их распределения, максимизации доходов и платежеспособности. Зачастую тактический финансовый план составляется на один год. В структуру его расчетов и моделей закладываются максимальные сведения о продукте, ценах, расходах, каналах реализации, изготовлении, маркетинге, кредитах, доходах, для того чтобы создать краткосрочное будущее, определить точки эффективности и инициировать соответствующие решения. В мировой и российской практике используются встроенные цифровые решения от таких компаний как Oracle, Microsoft, SAP и других. Задачей подобных программных продуктов является доступное и прозрачное финансовое управление, содержащее в себе инструменты тактического и оперативного финансового планирования.

Оперативный уровень финансового планирования включает в себя бюджеты компании, которые отражают в краткосрочной перспективе запланированные стратегические и тактические мероприятия. Оперативный уровень планирования дает возможность четко составлять план ближайшего будущего, для того чтобы предприятие могло благополучно функционировать, отталкиваясь от нынешних

реалий на рынке. Основной бюджет, необходимый для любой компании – это финансовый бюджет, складывающийся из:

- 1) планового баланса;
- 2) бюджета доходов и расходов;
- 3) бюджета движения денежных средств [46, с. 14].

Итак, оперативное финансовое планирование считается закономерным продолжением стратегического и тактического финансового планирования и содержит в себе бюджеты на следующий финансовый год. В мировой практике финансовый менеджмент получил название – Enterprise Resource Planning (ERP система). Это стратегия интеграции финансового менеджмента и управления активами, направленная на постоянную балансировку и оптимизацию ресурсов компании с помощью специального встроенного практического программного пакета, который обеспечивает единую модель данных и процессов для всех областей работы. ERP-система – определенный программный пакет, в котором стандартно выполнен принцип «одного окна» для финансового менеджера, куда стекаются количественные сведения от абсолютно всех производственных, маркетинговых, трейдерских и бухгалтерских подразделений и сальдируются в статистические показатели.

Процесс финансового планирования в России не регламентирован государственными органами, как в некоторых других странах, поэтому каждое предприятие самостоятельно определяет масштаб и степень детализации финансовых планов.

Также одной из основных фундаментов финансового планирования является прогнозирование, предметом которого являются социально-экономическое развитие предприятия. Это предвидение финансового положения в определенный промежуток времени. Основная цель прогнозирования – это показания финансовых результатов от предстоящей деятельности предприятия.

Финансовые прогнозы являются главным инструментом при составлении ближайшего плана на 2–3 года и более.

С целью изучения зарубежного опыта и применения данного опыта на российских предприятиях рассмотрим организацию системы планирования в таких странах, как США и Япония.

В США как правило применяются долгосрочное (стратегическое) планирование и финансовое планирование на один год (тактическое планирование), а также система прогнозов на периоды от одного до трех месяцев в качестве инструмента оперативного планирования. Подготовка годового плана в американских фирмах начинается с прогнозов размера продаж продукции. Затем рассчитываются расходы изготовления. Системе управления затратами в США уделяют особенное внимание. В американских компаниях планирующие системы созданы так, чтобы существовала вероятность быстро отвечать на изменение потребительского спроса и рыночной конкурентной борьбы, поэтому для предприятий в США исходной точкой считается мониторинг рынка. Он подготавливается службой маркетинга и представляется высшему руководству компании. На базе мониторинга оформляются планы, которые передаются для утверждения наверх, а далее идут вниз с це-

люю исполнения, а все отчеты напротив, проходят сверху вниз [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 64].

В Японии отличительная черта финансового планирования состоит в применении концепции социально-экономических прогнозов, проектов и научно-технических проектов как инструментов государственного регулирования рыночной экономики. В совокупности, японскую модель финансового планирования можно тезисно обрисовать на рисунке 1.4 в четырех стадиях.

Финансовое планирование в западных странах появилось довольно давно и за это время разными учеными-экономистами были разработаны различные модели, методы и процедуры, которые могут определить оптимальный вариант для каждого конкретного случая.

Выделяют следующие основные модели:

- 1) линейное программирование;
- 2) имитационное моделирование;
- 3) регрессивное прогнозирование;
- 4) построение плана на базе изменения объема продаж;
- 5) планирование опционов.

В большинстве государств со строгим правовым регулированием важная доля денежных потребностей фирм удовлетворяется за счет правительства, а также банков, вместе с тем, как в государствах с общеправовой ориентацией, в бизнесе применяется акционерная собственность и рынок ценных бумаг [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 55].

Таким образом, вышеизложенное рассмотрение различных методов финансового планирования в деятельности российских компаний в сравнении с зарубежными компаниями, позволяет подвести следующие итоги:

- на российских предприятиях применение международных стандартов финансового планирования находится лишь на начальной стадии своего развития, в связи с устоявшейся десятилетиями системой приростного метода и установлением фиксированных показателей плана, а также отличий и постоянного параллельного ведения бухгалтерского, налогового и управленческого учета;
- несмотря на то, что информационные технологии в стране развиваются стабильно, среди компаний разработчиков, отсутствует конкуренция в области информационных технологий, разрабатывающие специализированные программы для консолидации международных стандартов финансового планирования с российским бухгалтерским и налоговым учетом;
- в части финансового прогноза, средние и крупные предприятия также испытывают на себе постоянные изменения в макроэкономической среде. В связи с коммерческой деятельностью в период секционных и контрсанкционных мер на международном уровне, а также с сильной зависимостью российского курса рубля от мировых цен на энергоресурсы, среднему и крупному бизнесу тяжело составить актуальный финансовый прогноз на срок более трех лет;
- отсутствие подхода к ценности и значимости человеческого капитала, неумение управлять кадровыми ресурсами и оценивать их, влечет к постоянным трудностям в контроллинге и планировании расходов на один из самых объемных

блоков расходной части предприятий – фонда заработной платы, сокращение расходов на который, приводит во многих случаях, к нарушению трудового и налогового законодательства;

– получение данных финансовой отчетности малых и средних предприятий практически не является актуальным, в виду колоссального объема нарушений налоговых обязательств со стороны последних. Отсутствие выверенного финансового планирования, недостаток правильного подхода к бизнесу начинающих предпринимателей, ведет к умышленному частичному уходу предприятий в теневой бизнес, либо к закрытию, банкротству предприятия.

Изучив и обобщив существующие подходы к определению стратегического финансового планирования, необходимо выявить последовательность этапов, которые в своей совокупности раскрывают сущность стратегического финансового планирования организации, а также определить характер взаимосвязи стратегической и финансовой составляющих в планировании.

На любого размера предприятиях, в качестве генерального проекта и ориентира для всех финансовых планов выступает финансовая стратегия. Целью финансовой стратегии является определение финансово-экономических возможностей предприятия, которые противопоставляются внутренним и внешним экономическим условиям.

Финансовая стратегия может существовать как в виде единого документа – отражать генеральную стратегию предприятия на текущий и будущие периоды, так и существовать в виде нескольких стратегических финансовых планов разного масштаба и временного охвата, совмещенных в один единый план.

С точки зрения охвата поставленных целей и временного отрезка, самой целостной является генеральная финансовая стратегия. Она может состоять из нескольких оперативных стратегий, определять взаимоотношения с бюджетами всех уровней, содержать информацию об источниках и дальнейшем распределении доходов и расходах предприятия, выявлять потребности в денежных ресурсах в том или ином подразделении предприятия.

Выражением генеральной стратегии предприятия является система бюджетов. Формирование бюджетов, как правило, считается главным компонентом единого процесса планирования, а не только лишь его финансовой части. Постараемся выявить роль подобного инструмента в финансовом планировании в компании, как бюджетирование. Рассмотрим определение и суть этого инструмента [46, с. 55].

По мнению Разумовской Е.А., «...бюджетирование представляет собой финансовое планирование деятельности предприятия посредством составления общего бюджета предприятия, а также бюджетов отдельных подразделений с целью определения их затрат и результатов» [48, с. 2].

Бюджетирование субъекта хозяйствования как такового представляет собой систему оперативного планирования для субъекта хозяйствования в целом и его подразделений на ближайший финансовый год, разделенный на кварталы, месяцы, недели с выделением запланированных целей для обеспечения всех областей его финансовой и экономической деятельности. Как известно, бюджетирование представляет собой систему краткосрочного планирования, учета и контроля ре-

сурсов и эффективности бизнес организации в центрах ответственности и бизнес сегментах, что позволяет анализировать прогнозируемые и полученные экономические показатели для управления бизнес-процессами.

Бюджетирование – это коллективный процесс, который позволяет координировать деятельность подразделений внутри субъекта хозяйствования и подчинять ее общей стратегической цели. Бюджеты охватывают все аспекты финансово-экономической деятельности и включают запланированные и фактические данные. В принципе, бюджеты отражают цели и задачи субъекта хозяйствования.

Суть бюджетного планирования заключается в установлении ответственности за каждый элемент расходов и доходов субъекта хозяйствования. Бюджетирование приобретает наибольшее значение с точки зрения финансовой устойчивости субъекта хозяйствования. Если условия функционирования субъекта хозяйствования быстро меняются, то, как правило, используется метод непрерывного бюджетирования (скользящего бюджетирования).

С помощью бюджетов достигается спецификация задач планирования. Можно выделить следующие задачи бюджетного планирования:

- оценка предстоящих расходов по периодам;
- своевременная реализация планов деятельности субъекта хозяйствования;
- формирование базы для расчета эффективности субъекта хозяйствования в различных направлениях.

Итак, исходя из вышеперечисленных мнений, можно сказать, что бюджетирование представляет собой определенную процедуру планирования и разработки бюджетов, а также деятельность в рамках этапа планирования бюджетного процесса. Данная процедура предназначена для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени, поэтому его роль для предприятия очень велика [42, с. 47].

В первую очередь, непосредственно финансовое планирование предоставляет точное представление и вероятность рассмотрения разных альтернатив достижения установленных целей, с дальнейшим подбором рационального по установленным критериям (прибыль, поступление денежных ресурсов, структура баланса и т. д.). Главная цель формирования различных планов – создание шаблона действий, которые позволят правильно и в полной мере применять все без исключения, существующие у компании средства. Однако нередко предприятию по конкретным обстоятельствам не всегда четко придерживаются составленных планов. Помимо этого, мобильность внешнего окружения предприятия, темп происходящих процессов накладывают свои отпечатки на деятельность. По этой причине одним из основных факторов финансового планирования считается контроль его исполнения, так как планирование в отсутствии обратной связи – это напрасно затраченное время и средства [41, с. 60]. Главной целью формирования плана считается моделирование развития фирмы на основе опыта, скопленного в предшествующие периоды, и рассмотрения ключевых направлений, которые приведут к отклонениям от средних величин.

Необходимо также отметить, что в основе финансового планирования лежит прогнозирование. Оно зависит от микроэкономических и макроэкономических

факторов. Прогнозирование является обязательной частью управления финансовой частью предприятия. Оно позволяет финансовым менеджерам обеспечить предприятие необходимыми ресурсами, определить наиболее эффективные способы достижения поставленных целей, выявить существующие резервы и возможности повышения финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности. Прогнозирование – это предсказание будущего состояния финансовой деятельности предприятия, основанное на научных методах и интуиции. Финансовое прогнозирование – это основа для финансового планирования на предприятии (составление стратегических, текущих и оперативных планов) и бюджетирования (составление финансового и оперативного бюджета) [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 40].

Таким образом, в последнее время инструменту бюджетирования на предприятиях уделяют большое внимание, и в целом бюджетирование считается одной из основополагающих дисциплин, которые особенно необходимо знать менеджерам для эффективного управления предприятием. Бюджетирование содержит в себе несколько значимых операций: составление плана издержек, изготовления и реализации продуктов или услуг, а кроме того отражает финансовое планирование.

Третий этап – разработка оптимальной концепции управления, которая включает приоритетные направления для предприятия: управление капиталом, управление активами, управление денежными потоками, управление ценами, управление издержками (безубыточностью) и другие.

Капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. Управление капиталом предполагает принципы формирования, определение стоимости и оптимальной структуры капитала [10, с. 211].

Главная цель формирования капитала предприятия определяется удовлетворением потребности в приобретении необходимых активов и оптимизация его структуры для обеспечения условий эффективного его использования. Оптимальная структура капитала в создании смешанной структуры, представляющей соотношение собственных и заемных средств, обеспечивающих минимизацию средневзвешенной стоимости капитала и соответственно максимизацию рыночной стоимости предприятия [36, с. 637].

Управление активами предполагает эффективное их использование и, как правило, подразделяется на управление внеоборотными и оборотными активами. В свою очередь они также делятся на управление их наиболее важными элементами. Например, управление внеоборотными активами, могут включать: управление основными средствами, доходными финансовыми вложениями и т. д. Управление оборотными активами управление запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами и т. д.

При разработке формирования политики управления активами обязательно проводится их анализ в предшествующем периоде; определяется оптимальный их объем; обеспечение эффективности их использования; оптимизация структуры источников финансирования и другие этапы работ.

Управление денежными потоками предполагает обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронности во времени [10, с. 400].

Управление политикой цен во многом определяет, каким будет финансовый результат, финансовая устойчивость и стабильность предприятия в стратегическом и тактическом плане. Политика цен на продукцию собственного производства заключается в установлении и регулировании цен для достижения поставленных целей и задач. Для этого необходимо учитывать множество факторов, среди них объем рынка по данному товару; цены конкурентов на аналогичный товар; объем предложения на рынке товаров – заменителей; тенденции изменения цен, инфляции; доходы покупателей; эластичность спроса и др. [45, с. 93].

Управление политикой безубыточности представляет направление финансового развития через объем производства, необходимый для обеспечения безубыточной работы предприятия. Для этого используют операционный или маржинальный анализ, то есть определений критических соотношений общей выручки от реализации и объема производства с затратами [45, с. 108].

Перечисленные выше этапы финансовой политики делят на краткосрочные и долгосрочные этапы. Более значимое различие состоит во временных характеристиках денежных потоков. Долгосрочная финансовая политика, как говорилось ранее, связана с принятием управленческих решений, оказывающих влияние на деятельность предприятия в течение длительного промежутка времени промежутка времени. Например, решение о расширении производства, закупке нового оборудования, которое будет относиться на финансовые результаты в течение длительного времени. В краткосрочной политике, наоборот, все решения нацелены на текущие задачи сроком до одного года или продолжительности одного операционного цикла, например при закупке материалов, продаже готовой продукции, синхронизации денежных потоков.

Четвертый и завершающий этап – контроль, который включает проверку хода исполнения финансовых планов; проведение сравнительного анализа, ревизии и аудита. Разработка и исполнение финансовой политики должны постоянно контролироваться, при этом контроль невозможно отнести к долгосрочному или краткосрочному виду финансовой политики. Контроль должен соединять два эти вида финансовой политики в общую финансовую стратегию предприятия [12, с. 74].

Формирование финансовой политики предприятия, как и самих финансов, строится на принципах, показанных на рисунке 3 [48, с. 14].



Рисунок 3 – Основные принципы организации финансовой политики предприятия

Принцип самокупаемости самофинансирования. Самокупаемость предполагает, что средства обеспечивающие деятельность предприятия должны окупиться, то есть принести доход, который соответствует минимально возможному уровню рентабельности. Самофинансирование – это полная окупаемость затрат на производство за счет собственных и заемных средств. Этот принцип является одним из главных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающих конкурентоспособность бизнеса.

Принцип самоуправления или хозяйственной самостоятельности, которая обеспечивается государственной гарантией невмешательства в оперативную и стратегическую деятельность предприятия, кроме тех, которые оговорены законом. Предприниматели могут выбрать любой вид деятельности, но некоторые из них требуют лицензирования. Лицензирование требуется для тех видов бизнеса, деятельность которых сопряжена с риском и требуются определенные требования (строительство, транспорт, здравоохранение и др.). Выбор масштабов, места и способов деятельности остаются за предпринимателем [14, с. 9].

Принцип материальной ответственности определяет наличие системы ответственности предприятия за ведение и результаты хозяйственной деятельности предприятия. Финансовые методы реализации этого принципа отличаются для предприятий различных организационно-правовых форм. В соответствии с Гражданским кодексом РФ могут быть предприятия с ограниченной, дополнительной и полной материальной ответственностью [32, с. 20].

Заинтересованность в результатах деятельности связана с основной целью коммерческой деятельности – получение прибыли. Этот принцип в равной степени важен для работников, учредителей предприятия и государству. Заинтересованность работников связана с получением заработной платы и стимулирующих выплат для учредителей – доля прибыли; для государства – поступления в бюджеты разных уровней.

Принцип контроля над финансово-хозяйственной деятельностью связан с контрольной функцией финансов. Контроль может быть общегосударственный, ведомственный, внутривоздействующий и независимый.

Принцип формирования финансовых резервов позволят предприятию подстраховать свои риски, связанные с колебаниями рыночной конъюнктуры. В развитых странах наличие и размер финансовых резервов свидетельствует о надежности партнера. Российское законодательство обязывает создавать резервы только открытым акционерным обществам и совместным предприятиям в размере не менее 15 % уставного капитала. Резервный фонд формирую отчисления из чистой прибыли, что снижает заинтересованность предприятий в его создании, также это противоречит сложившейся мировой практике поощрения резервирования средств [14, с. 10].

При формировании финансовой политики предприятия необходим план о проведение финансового анализа, методологические подходы которого будут рассмотрены в следующем параграфе выпускной квалификационной работы.

## **1.2 Методика анализа и оценки эффективности финансовой политики предприятия**

Оценка эффективности финансовой политики предприятия осуществляется с использованием следующих методов его анализа: анализ финансового состояния, включающего платежеспособность и финансовую устойчивость, делово активности и рентабельности.

Анализ платежеспособности предоставляет собой расчет коэффициентов ликвидности, которые позволяют оценить платежеспособность предприятия только в краткосрочной перспективе.

Анализ основан на том, что виды оборотных средств предприятия обладают разной степенью ликвидности, в частности выделяют [34, с. 196]:

- наиболее ликвидные активы (А1) – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- быстрореализуемые активы (БРА) – дебиторская задолженность, готовая продукция, прочие оборотные активы;
- медленно реализуемые активы (МРА) – запасы сырья и материалов, незавершенное производство, НДС по приобретенным ценностям;
- труднореализуемые активы (ТРА) – итог I раздела баланса.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент абсолютной платежеспособности, норма денежных резервов и др.) – это отношение абсолютно ликвидных активов, имеющихся на предприятии (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) ко всей сумме краткосрочных (текущих) обязательств предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Рекомендуемое значение показателя  $\geq 0,2$  [34, с. 197]

$$K_{ал} = (ДС + КФВ) : КО, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства и денежные эквиваленты;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства (итог V раздела баланса).

2. Коэффициент быстрой ликвидности (коэффициент срочной ликвидности, коэффициент строгой ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и др.) – это отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам. Показывает, каковы возможности предприятия погасить краткосрочные обязательства, используя абсолютно ликвидные активы и дебиторскую задолженность. Рекомендуемое значение показателя 0,7-1,0 [34, с. 197].

$$K_{\text{бл}} = (ДС+КФВ+ДЗ) : КО, \quad (2)$$

где ДЗ – величина дебиторской задолженности.

3. Коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности, общий коэффициент покрытия и т. д.) – это отношение стоимости оборотных активов предприятия (без расходов будущих периодов) к текущим пассивам. Характеризует, в какой степени все краткосрочные обязательства предприятия обеспечены его оборотными активами. Рекомендуемое значение показателя  $\geq 2,0$ . Если же значение коэффициента ниже 1,0, то это означает, что часть краткосрочных обязательств предприятия направлена на формирование внеоборотных активов, что противоречит теории экономического анализа [34, с. 198]

$$K_{\text{пл}} = ОА : КО, \quad (3)$$

где ОА – величина оборотных активов.

Рассмотренные нами коэффициенты платежеспособности дают разностороннюю характеристику платежеспособности предприятия, последовательно учитывая в процессе оценки различные по ликвидности активы в сопоставлении с его краткосрочными обязательствами.

У каждого коэффициента имеются свои заинтересованные пользователи. Поставщики в большей мере ориентируются на коэффициент абсолютной ликвидности, кредиторы отдают предпочтение коэффициенту быстрой ликвидности, инвесторы (держатели ценных бумаг), оценщики опираются на коэффициент покрытия. Но для более основательной оценки платежеспособности предприятия важны все три коэффициента.

Для проведения анализа финансового состояния предприятий рекомендуется использовать более 20 финансовых коэффициентов, несколько отличающихся от тех, что мы рассмотрели выше. Во многих из них обязательства предприятия сопоставляются со среднемесячной выручкой от продажи продукции, этим самым горизонт прогноза сужается до одного месяца. Объясняется это, очевидно, кризисным состоянием российской экономики, в условиях которого прогноз на один год уже считается долгосрочным.

Вообще же для наших условий экономики, жесткие рекомендации по технологии аналитической процедуры не могут быть признаны удовлетворительными, однако аналитик не может не учитывать известные официальные установки.

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворенной, а предприятия – неплатежеспособным, является невыполнение одного из условий:  $K_{ал} \geq 0,2$ ;  $K_{бл} \geq 0,7-1,0$ ;  $K_{тл} \geq 2,0$ . В этом случае рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности ( $K_B$ ) [34, с. 198]

$$K_B = (K_{тл} + (6/T) \cdot \Delta K_{тл}) : 2, \quad (4)$$

где  $K_{тл}$  – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;

$\Delta K_{тл}$  – прирост коэффициента ликвидности за период между окончанием и началом отчетного периода;

6 – период восстановления платежеспособности (равен шести месяцам);

T – длительность отчетного периода, мес.

Предприятие имеет возможность восстановить свою платежеспособность, если прогнозный коэффициент восстановления платежеспособности  $\geq 1,0$ .

1. Коэффициент финансовой независимости (автономии) определяется как отношение собственного капитала предприятия к его имуществу (активам). Характеризует степень финансовой независимости предприятия от заемных источников финансирования. Таким образом, этот коэффициент показывает долю собственного капитала в общем объеме пассивов. Рекомендуемый норматив по данному показателю  $\geq 0,5$  [34, с. 195]

$$K_a = CK : B, \quad (5)$$

где CK – собственный капитал;

B – валюта баланса.

2. Коэффициент финансовой напряженности характеризует долю заемных средств в валюте баланса. Рекомендуемый норматив по данному показателю  $\leq 0,5$  [34, с. 195].

$$K_z = ZK : B, \quad (6)$$

где ZK – заемный капитал.

3. Коэффициент самофинансирования характеризует соотношение собственного и заемного капиталов, то есть показывает, сколько собственных средств приходится на 1 рубль заемных. Рекомендуемый норматив по данному показателю  $\geq 1,0$  [34, с. 195]

$$K_c = CK : ZK. \quad (7)$$

4. Коэффициент финансового рычага характеризует соотношение заемного капитала и собственного капитала. Рекомендуемый норматив по данному показателю  $\leq 1,0$  [34, с. 195]

$$K_{фр} = ZK : CK. \quad (8)$$

5. Коэффициент финансовой устойчивости характеризует ту часть актива баланса, которая финансируется за счет собственных средств. Рекомендуемый норматив по данному показателю  $\geq 0,8$  [34, с. 195]

$$K_{фy} = (CK + ДО) : B, \quad (9)$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует долю собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала) в оборотных активах. Чем выше показатель, тем больше возможностей у предприятия в проведении финансовой независимой политики. Рекомендуемое значение показателя  $> 0,1$  (или 10 %) [34, с. 195]

$$K_{\text{ооос}} = (\text{СК} - \text{ВНА}) : \text{ОА}, \quad (10)$$

где ВНА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы.

7. Коэффициент маневренности показывает долю собственных оборотных средств в собственном капитале. Чем выше значение показателя к верхней границе, тем больше у предприятия возможностей в проведении финансовых маневров. Рекомендуемое значение показателя  $0,2-0,5$  [34, с. 195]

$$K_{\text{м}} = (\text{СК} - \text{ВНА}) : \text{СК}. \quad (11)$$

В 1997 году Таффлер предложил четырехфакторную модель прогнозирования банкротства, которая была предназначена для оценки вероятности банкротства открытых акционерных обществ. В совокупности, коэффициенты данной модели дают объективную оценку о риске банкротства в будущем и платежеспособности на текущий момент [17, с. 128]

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \quad (12)$$

где  $x_1$  – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

$x_2$  – оборотные активы / сумма обязательств;

$x_3$  – краткосрочные обязательства / сумма активов;

$x_4$  – выручка / сумма активов.

Если величина  $Z$  – счета больше  $0,3$ , то это говорит о том, что у предприятия неплохие долгосрочные перспективы, если меньше  $0,2$ , то вероятность банкротства высока.

Модель Бивера [17, с. 129] построена без интегральных показателей и учета веса коэффициентов, как предыдущие модели. Соответственно не рассчитывается и итоговая оценка. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями. Нормативные значения были рассчитаны для зарубежных компаний, что делает эту модель слабо применимой для российских предприятий.

Для адаптации этой модели к российским условиям Н.А. Никифорова предложили свои нормативные значения показателей, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Модель идентификаций финансового состояния предприятия по системе показателей У. Бивера

Показатель, расчетная формула	Значение показателей финансовых состояний предприятия		
	Нормальное	неустойчивое	Кризисное
1. Коэффициент бивера	>0,35	0,17–0,3	0,16–(-0,15)
2. Коэффициент текущей ликвидности	>2	1–2	≤1
3. Экономическая рентабельность, %	>6	5–2	1– (-22 )
4. Финансовый леверидж, %	<35	(40–60)	>80

Источник: Антикризисное управление предприятием. – 2019 г. – с. 313

Четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), разработанной учеными Иркутской государственной экономической академии, которая имеет следующий вид [17, с. 128]

$$R=8,38K_1+K_2+0,054+K_3+0,63K_4, \quad (13)$$

где  $K_1$  – оборотный капитал / актив;

$K_2$  – чистая прибыль / собственный капитал;

$K_3$  – выручка от реализации / актив;

$K_4$  – чистая прибыль / интегральные затраты.

С помощью R – счета можно прогнозировать банкротство предприятия за три квартала с вероятностью 81 %. Однако R – счет рассчитывался на основе анализа предприятий торговли, поэтому его параметры могут не соответствовать значениям других отраслей. Но при этом многие специалисты считают, что эта модель дает более оптимистические результаты, чем другие модели рекомендуют ее использовать, когда предприятие явно находится в кризисной ситуации. Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значениями модели R определяются следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 – Определение вероятности банкротства предприятия

Значение показателя R	<0	0-0,18	0,18-0,32	0,32-0,42	>0,42
Вероятность банкротства, %	Максимальная (90–100)	Высокая (60–80)	Средняя (35–50)	Низкая (15–20)	Минимальная (до 10)

Источник: Антикризисное управление предприятием. – 2019 г. – с. 130

От скорости оборота текущих активов зависит потребность в финансировании, достаточность денежных средств и т. д. Чем выше скорость оборота оборотных активов, тем меньше потребность в финансировании и тем больше прибыли получает предприятие. К обобщающим показателям эффективности использования ресурсов, в частности оборотных средств, относятся [22, с. 169]:

1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств и его элементов, показывает количество оборотов, пройденных за анализируемый период оборотными активами (его элементами) предприятия. Увеличение данного показателя в динамике свидетельствует о повышении эффективности использования оборотных средств [34, с. 206]

$$K_{об} = B : OA, \quad (14)$$

где В – выручка от продаж;

ОА – оборотные активы (или его элементы: запасы, дебиторская задолженность, денежные средств);

2) длительность одного оборота оборотных средств

$$D_{об} = T : K_{об}, \quad (15)$$

где Т – длительность планового периода;

$K_{об}$  – коэффициент оборачиваемости.

В конечном итоге эффективность деятельности предприятия оценивается с помощью показателей рентабельности. В зависимости от того, куда направлены вложенные средства, привлечения капитала, а также целей расчета множество показателей рентабельности можно объединить в две группы: рентабельность капитала и рентабельность финансово-хозяйственной деятельности [22, с. 160].

Ключевыми показателями рентабельности, которые определяются на производственных предприятиях, являются:

1) рентабельность продаж ( $R_{п}$ ) – показатель отражающий доходность вложений в основное производство [34, с. 203]

$$R_{п} = \Pi_{пр} : B \cdot 100 \%, \quad (16)$$

где  $\Pi_{пр}$  – прибыль от продаж;

В – выручка от продаж;

2) рентабельность продукции ( $R_{пр}$ ) – характеризует эффективность производимой продукции [34, с. 203]

$$R_{пр} = \Pi_{пр} \cdot C / C + УР \cdot 100 \%, \quad (17)$$

где  $C/C$  – себестоимость продаж;

УР – управленческие расходы;

3) рентабельность капитала (активов) ( $R_{а}$ ) – характеризует эффективность использования активов предприятия для инвесторов [34, с. 203]

$$R_{а} = Ч_{п} : Б \cdot 100 \%, \quad (18)$$

где  $Ч_{п}$  – чистая прибыль;

Б – валюта баланса.

Показатели рентабельности выражаются либо в относительных величинах, но чаще всего в процентах.

Финансовое планирование охватывает широкий круг финансовых отношений, куда входят следующие отношения [27, с. 56]:

- между предприятиями и разными субъектами хозяйствования в процессе продажи готовой продукции, при кредитовании;
- собственниками предприятия, отдельными работниками и трудовыми коллективами при оплате их труда;
- структурными подразделениями, входящими в объединение, и самим объединением, а также между структурными подразделениями и хозяйственными участ-

ками внутри них при формировании и распределении централизованных фондов финансовых ресурсов, предназначенных для выполнения общих задач;

- предприятиями, объединениями и бюджетом государства при внесении платежей в бюджет, внебюджетные фонды и получение ассигнований из бюджета;
- предприятиями и банками при получении кредитов (ссуд) и их погашении, а также уплате процентов за их использование;
- предприятиями и другими финансовыми организациями, в том числе страховыми при страховании имущества предприятия.

Упорядочивает все вышеперечисленные отношения финансовый план, который позволяет спрогнозировать финансовые результаты деятельности предприятия и таким образом организовать движение денежных потоков, чтобы они способствовали достижению целей, указанных в стратегических и финансовых планах.

Главная цель финансового планирования заключается в том, чтобы сбалансировать предполагаемые расходы с финансовыми возможностями предприятия [27, с. 54].

Брусов П.Н. более широко, чем остальные авторы, рассматривает цели финансового планирования. Она считает, что четко сформулированные цели помогают понять содержание процесса финансового планирования. К этим целям относятся [15, с. 175]:

- 1) обоснование планируемых доходов;
- 2) обоснование планируемых расходов;
- 3) расчет максимальной величины объема продаж;
- 4) максимизация объема прибыли;
- 5) определение оптимальных пропорций при распределении финансовых ресурсов;
- 6) эффективное управление денежными потоками, которое обеспечивает финансовую устойчивость предприятия;
- 7) обеспечение взаимосвязи текущих и будущих финансовых решений;
- 8) контроль над финансовой деятельностью предприятия.

Исходя из поставленных целей финансового планирования, предусматривается решение определенных задач, наиболее важным из которых можно отнести [13, с. 126]:

- обеспечение нужными финансовыми ресурсами производственной, финансовой и инвестиционной деятельности;
- установление путей эффективного вложения капитала, оценка уровня его рационального использования;
- выявление внутрипроизводственных резервов роста прибыли за счет рационального использования денежных средств;
- установление рациональных финансовых отношений с контрагентами, банками и бюджетом;
- соблюдение интересов акционеров и инвесторов;
- контроль над финансовым состоянием предприятия.

Значение финансового планирования заключается в том, что оно способству-

ет [48, с. 180]:

- 1) выработке стратегических целей предприятия;
- 2) выбору более эффективного варианта развития предприятия;
- 3) определяет размеры финансовых ресурсов, нужных для реализации финансово-хозяйственной деятельности;
- 4) обеспечению финансовой устойчивости и независимости предприятия;
- 5) увязке через систему финансовых планов объемы финансовых ресурсов с источниками их финансирования и т. д.

При организации финансового планирования в настоящее время большинство отечественных предприятий сталкиваются с определенными сложностями, что обусловлено следующими причинами [12, с. 125]:

- в условиях перехода к рынку в начале проведения реформ бытовало мнение, что заниматься планированием не результативно, поскольку отменяется централизованное планирование, также высокая инфляция, изменчива конъюнктура рынка и т. д.;
- для принятия грамотных управленческих решений недостаточно достоверной оперативной информации;
- в ходе планирования применяются затратные механизмы ценообразования;
- при планировании финансовых показателей не используются методы операционного анализа.

Эти проблемы будут решены, когда у отечественных финансовых менеджеров появится понимание того, что в изменившихся условиях хозяйствования должна быть выработана такая система финансового планирования, которая будет максимально использовать опыт, накопленный в российской и зарубежной практике, адаптированный к нашим условиям.

Таким образом, финансовая политика предприятия представляет собой целенаправленное использование финансов для достижения долгосрочных и краткосрочных задач, качественно определенного направления развития, касающегося внутренней и внешней среды предприятия.

Формирование финансовой политики проводится последовательно и включает этапы: выработка стратегии направлений развития предприятия; разработка финансовых планов; разработка оптимальной концепции управления; контроль. Формирование финансовой политики должно при соблюдении принципов; самокупаемости и самофинансирования, самоуправления и хозяйственной самостоятельности, материальной ответственности, заинтересованности в результатах деятельности, создания резервов и контроля.

### **Выводы по разделу 1**

Управление финансами предприятия неизбежно требует всестороннего анализа, позволяющего дать наиболее точную оценку финансовой политике, учесть неопределенность условий с помощью современных количественных методов анализа. Для принятия грамотных, экономически обоснованных управленческих решений на перспективу большое значение придается анализу финансового состояния: платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рента-

бельности и прогнозированию возможности банкротства. Этот анализ можно применить для оценки, как собственного финансового состояния, так и во внешней политике для оценки платежеспособности, надежности контрагентов.

Опираясь на теоретические и методологические исследования формирования финансовой политики, во второй главе выпускной квалификационной работы будет проведен анализ финансовой политики предприятия ООО «ТД «Урал» за период с 2018 по 2020 год.

## 2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТД «УРАЛ»

### 2.1 Характеристика деятельности ООО «ТД «Урал» как хозяйствующего субъекта

ООО «ТД «Урал» ИНН 7456034760 ОГРН 1167456140510 зарегистрировано 14.12.2016 по юридическому адресу 455017, Челябинская область, город Магнитогорск, Вокзальная улица, дом 2 корпус 1 строение 1, помещение 16.

Основная сфера деятельности – Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем, не включенным в другие группировки (46.21.19).

Грамотное управление со стороны топ менеджмента компании сформировало следующую динамику технико-экономических показателей (таблица 4).

Таблица 4 – Динамика технико-экономических показателей ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Темпы роста, %	
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	591 471	673 384	630 531	113,85	93,64
Полная себестоимость, тыс. руб.	478 418	518 359	536 467	108,35	103,49
Прибыль от продаж, тыс. руб.	113 053	155 025	94 064	137,13	60,68
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,81	0,77	0,85	95,17	110,53
Рентабельность продукции, руб.	23,63	29,91	17,53	126,56	58,63
Деловая активность, обороты, %	2,94	2,36	1,55	80,38	65,57

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Несмотря на увеличение финансовых показателей деятельности предприятия, значение показателей, характеризующих эффективность использования ресурсов, имеют неоднозначную динамику. Так, повышение значений фондоотдачи и производительности в 2019 году сопровождается снижением значения оборачиваемости оборотных активов предприятия.

Об ухудшении деятельности анализируемого предприятия говорит также отрицательная динамика значений показателей рентабельности и деловой активности предприятия. Так, рентабельность предприятия упала с 29,915 в 2019 году до 17,53 % в 2020 году; оборачиваемости активов сократилась с 2,36 оборота до 1,55 оборотов.

Для наглядности, на рисунке 4 показана динамика производственно-финансовых показателей деятельности предприятия ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы.

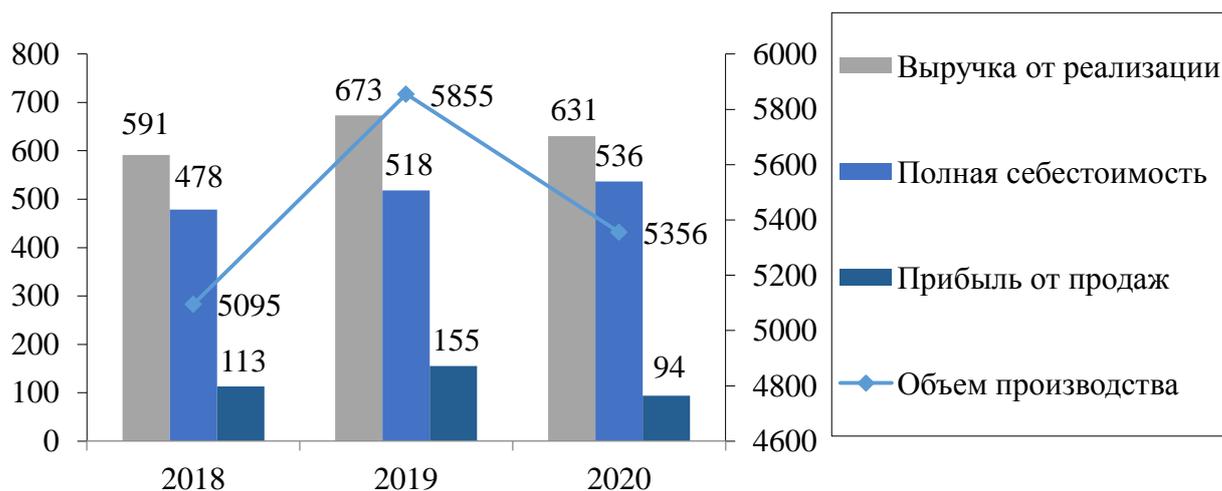


Рисунок 4 – Динамика производственно-финансовых показателей деятельности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

В таблице 5 представлен анализ имущества ООО «ТД «Урал» и источников его формирования за 2018–2020 годы.

Таблица 5 – Анализ имущества ООО «ТД «Урал» и источников его формирования за 2018–2020 годы

Показатель	2018 год		2019 год		2020 год	
<b>Актив</b>						
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
I. Внеоборотные активы	574 239	58,53	569 696	66,66	574 239	63,33
II. Оборотные активы	406 932	41,47	284 977	33,34	332 493	36,67
Итого активы	981 171	100	854 673	100	906 732	100
<b>Пассив</b>						
III. Капитал и резервы	765 357	78,00	721 254	84,39	779 888	86,01
IV. Долгосрочные обязательства	80 000	8,15	80 000	9,36	80 000	8,82
V. Краткосрочные обязательства	135 814	13,85	53 419	6,25	46 844	5,17
Итого пассивы	981 171	100	854 673	100	906 732	100

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Согласно представленным в таблице 5 данным, динамика изменения имущества предприятия весьма нестабильна. Так, за период с 2018–2019 год сумма активов предприятия уменьшилась с 981 171 тыс. руб. до 854 673 тыс. руб., однако в 2020 году ее размер повысился до 906 732 тыс. руб., но так и не достиг уровня 2018 года. Снижение активов предприятия обусловлено главным образом уменьшением величины его оборотных активов, в частности готовой продукции и дебиторской задолженности.

В структуре имущества предприятия на протяжении трех лет значительная доля приходится на внеоборотные активы, что является характерным для производственной отрасли, использующей в своей деятельности большое количество дорогостоящих машин и оборудования.

На протяжении анализируемого периода, основным источником формирования имущества предприятия является собственный капитал, доля которого колеблется от 78 % в 2019 году до 86,01 % в 2020 году. Удельный вес заемного капитала незначителен и составляет не более 20 %. Данная ситуация говорит о стабильном финансовом состоянии предприятия и его невысокой зависимости перед внешними кредиторами (рисунок 5).

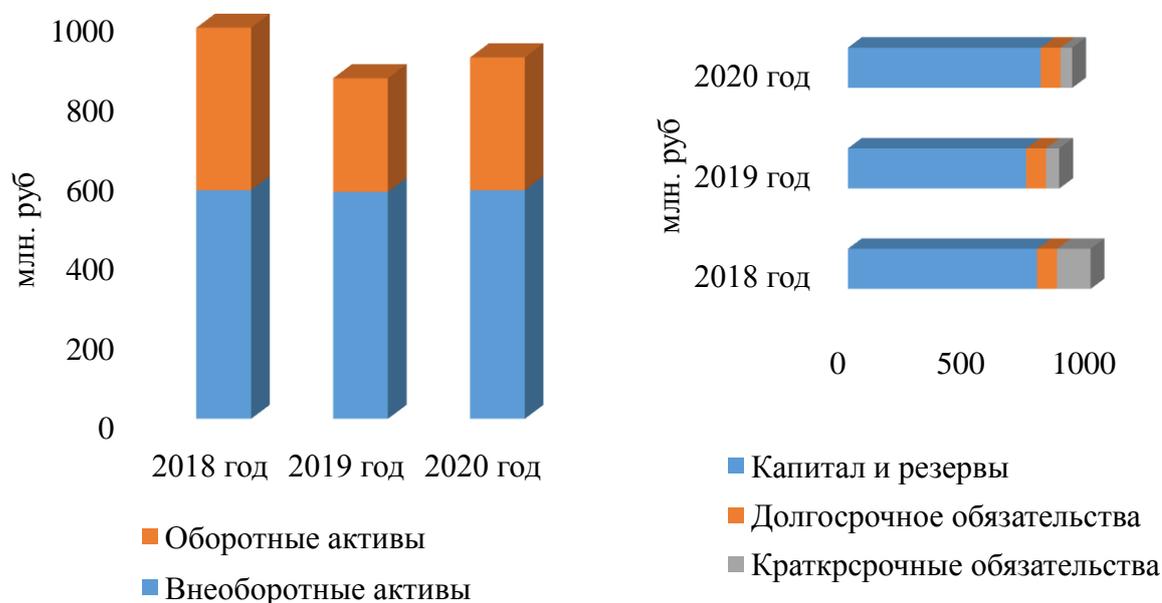


Рисунок 5 – Динамика состава имущества ООО «ТД «Урал» и источников его формирования в 2018–2020 годы

Из рисунка 5 видно, снижение величины активов предприятия в 2019 году и их увеличение в 2020 году. На протяжении 3 лет в составе активов предприятия преобладают внеоборотные активы, что характерно для производственных предприятий. За период с 2018–2020 годы основным источником формирования имущества является собственный капитал предприятия, доля которого составляет более 75 %.

Платежеспособность предприятия характеризуется различными коэффициентами ликвидности, которые рассчитываются как отношение различных видов оборотных средств к величине краткосрочных обязательств. Каждый вид оборотных средств имеет свою ликвидность, а коэффициенты ликвидности показывают, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить в случае обращения конкретных видов оборотных средств в деньги.

Ликвидность – это способность материальных ресурсов быть реализованными за деньги по цене, близкой к рыночной, а степень ликвидности отражает время, необходимое для такого обращения.

Для оценки платежеспособности предприятия применяют три показателя (коэффициента) ликвидности, различающиеся между собой порядком включения в их расчет ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. Коэффициенты (показатели) ликвидности предприятия, характеризующие платежеспособность:

В таблице 6 представлены исходные данные для расчета показателей ликвидности предприятия.

Таблица 6 – Исходные данные для расчета показателей ликвидности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Финансовые вложения	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	7866	8522	4792
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	267 334	120 938	195 646
Оборотные активы, тыс. руб.	406 932	284 977	332 493
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	135 814	53 419	46 844

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Используя данные таблицы 6 и формул, представленных в параграфе 1.2. рассчитаем показатели ликвидности для предприятия ООО «ТД «Урал».

1. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$\text{Кал}_{2018\text{год}} = (7866+0):135814 = 0,06;$$

$$\text{Кал}_{2019\text{год}} = (8522+0):53419 = 0,16;$$

$$\text{Кал}_{2020\text{год}} = (4792+0):46844 = 0,10.$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности:

$$\text{Кбл}_{2018\text{год}} = (7866+0+267334):135814 = 2,03;$$

$$\text{Кбл}_{2019\text{год}} = (8522+0+120938):53419 = 2,42;$$

$$\text{Кбл}_{2020\text{год}} = (4792+0+195646):46844 = 4,28.$$

3. Коэффициент текущей ликвидности:

$$\text{Ктл}_{2018\text{год}} = 406932:135814 = 3,00;$$

$$\text{Ктл}_{2019\text{год}} = 284977:53419 = 5,33;$$

$$\text{Ктл}_{2020\text{год}} = 332493:46844 = 7,10.$$

Полученные результаты сведем в таблицу 7.

Таблица 7 – Динамика показателей ликвидности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Наименование показателя	Рекомендуемый норматив	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,06	0,16	0,10	0,04
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7–1,0	2,03	2,42	4,28	2,25
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	3,00	5,33	7,10	4,10

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Как видно из таблицы 7 на протяжении анализируемого периода фактические значения большинства рассматриваемых показателей не соответствуют рекомендуемым значениям (исключение составляет лишь коэффициент, текущий ликвидности). Так фактическое значение коэффициента абсолютной ликвидности за период 2018 по 2020 годы колеблется от 0,06 до 0,1, при рекомендуемом нормативном значении  $\geq 0,2$ . Низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности говорят о том, что величина наиболее ликвидных активов предприятия достаточно

лишь для покрытия 6 % кредиторских обязательств 2018 году и 10 % в 2020 году. Что касается коэффициента быстрой ликвидности, то фактическое значение данного показателя существенно превышает рекомендуемый норматив, что также оценивается негативно, поскольку свидетельствуют о высоком уровне дебиторской задолженности предприятия.

Для наглядности динамика значения показателей ликвидности ООО «ТД «Урал» представлена на рисунке 6.

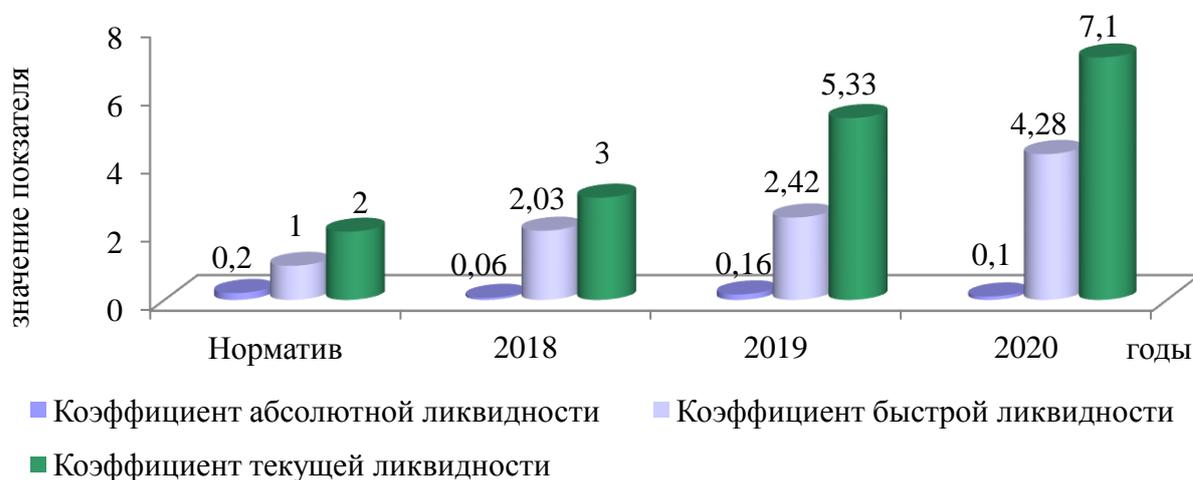


Рисунок 6 – Динамика показателей ликвидности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Как видно из рисунка 6 на протяжении анализируемого периода фактические значения большинства рассматриваемых показателей не соответствуют рекомендуемым значениям (исключение составляет лишь коэффициент текущей ликвидности).

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворенной, а предприятия – неплатежеспособным, является невыполнение одного из условий:  $K_{ал} \geq 0,2$ ;  $K_{бл} 0,7-1,0$ ;  $K_{тл} \geq 2,0$ . В этом случае рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности ( $K_{в}$ ) с использованием формулы из параграфа 1.2.

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворенной, а предприятия – неплатежеспособным, является невыполнение одного из условий:  $K_{ал} \geq 0,2$ ;  $K_{бл} 0,7-1,0$ ;  $K_{тл} \geq 2,0$ . В этом случае рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности ( $K_{в}$ ) с использованием формулы из параграфа 1.2.

$$K_{в2019} = (5,33 + (6:12) \cdot 0,33):2 = 2,08$$

$$K_{в2020} = (7,1 + (6:12) \cdot 1,77):2 = 3,1$$

Поскольку прогнозный показатель восстановления платежеспособности больше 1,0, предприятие имеет возможность восстановить свою платежеспособность в течение 6 месяцев.

Используя данные представленные в таблице 8 и формул, представленных в параграфе 1.2. рассчитаем показатели финансовой устойчивости для предприятия ООО «ТД «Урал».

Таблица 8 – Исходные данные для расчета показателей финансовой устойчивости ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

в тыс. руб.

Наименование показателя	2018 год	2019 год	2020 год
Собственный капитал	765 357	721 254	779 878
Заемный капитал	126 844	133 419	215 814
Долгосрочные обязательства	80 000	80 000	80 000
Валюта баланса	981 171	854 673	906 732
Внеоборотные активы	574 239	569 696	574 239
Оборотные активы	406 932	284 977	906 732

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

1. Коэффициент финансовой независимости (автономии):

$$Ka_{2018\text{год}} = 765\,357:981\,171=0,78 \text{ отн. ед.};$$

$$Ka_{2019\text{год}} = 721\,254:854\,673=0,84 \text{ отн. ед.};$$

$$Ka_{2020\text{год}} = 779\,878:906\,732=0,86 \text{ отн. ед.}$$

2. Коэффициент финансовой напряженности:

$$Kz_{2018\text{год}} = 126\,844:981\,171=0,13 \text{ отн. ед.};$$

$$Kz_{2019\text{год}} = 133\,419:854\,673=0,16 \text{ отн. ед.};$$

$$Kz_{2020\text{год}} = 215\,814:906\,732=0,24 \text{ отн. ед.}$$

3. Коэффициент самофинансирования:

$$Kc_{2018\text{год}} = 765\,357:126\,844=6,03 \text{ отн. ед.};$$

$$Kc_{2019\text{год}} = 721\,254:133\,419=5,41 \text{ отн. ед.};$$

$$Kc_{2020\text{год}} = 779\,878:215\,814=3,61 \text{ отн. ед.}$$

4. Коэффициент финансового рычага:

$$Kfr_{2018\text{год}} = 126\,844:765\,357=0,17 \text{ отн. ед.};$$

$$Kfr_{2019\text{год}} = 133\,419:721\,254=0,18 \text{ отн. ед.};$$

$$Kfr_{2020\text{год}} = 215\,814:779\,878=0,28 \text{ отн. ед.}$$

5. Коэффициент финансовой устойчивости:

$$Kfy_{2018\text{год}} = (765\,357+80\,000):981\,171=0,86 \text{ отн. ед.};$$

$$Kfy_{2019\text{год}} = (721\,254+80\,000):854\,673=0,94 \text{ отн. ед.};$$

$$Kfy_{2020\text{год}} = (779\,878+80\,000):906\,732=0,95 \text{ отн. ед.}$$

6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$Kococ_{2018\text{год}} = (765\,357-574\,239):406\,932=0,47 \text{ отн. ед.};$$

$$Kococ_{2019\text{год}} = (721\,254-569\,696):284\,977=0,53 \text{ отн. ед.};$$

$$Kococ_{2020\text{год}} = (779\,878-574\,239):906\,732=0,23 \text{ отн. ед.}$$

7. Коэффициент маневренности:

$$Km_{2018\text{год}} = (765\,357-574\,239):765\,357=0,25 \text{ отн. ед.};$$

$$Km_{2019\text{год}} = (721\,254-569\,696):721\,254=0,21 \text{ отн. ед.};$$

$$Km_{2020\text{год}} = (779\,878-574\,239):779\,878=0,26 \text{ отн. ед.}$$

Полученные результаты сведены в таблицу 9.

Таблица 9 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Наименование показателя	Норматив	2018 год	2019 год	2020 год
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,78	0,84	0,86
Коэффициент финансовой напряженности	$\leq 0,5$	0,13	0,16	0,24
Коэффициент самофинансирования	$\geq 1,0$	6,03	5,41	3,61
Коэффициент финансового рычага	$\leq 1,0$	0,17	0,18	0,28
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,8$	0,86	0,94	0,95
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$> 0,1$	0,47	0,53	0,23
Коэффициент маневренности	0,2 - 0,5.	0,25	0,21	0,26

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Согласно данным таблицы 9, фактическое значение коэффициента автономии свидетельствует о том, что доля собственного капитала в общей валюте баланса достаточно высока. Она составила в 2018 году 78 %, в 2019 году 84 % и в 2020 году 86 %. Данный показатель определяет долю активов организации, которая покрывается за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования), оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что более 20 % собственного капитала вложены в оборотные активы.

Предельное значение коэффициента обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами должно быть не ниже 0,1. На анализируемом предприятии значение указанного показателя существенно превышает рекомендуемый уровень, и свидетельствует, что большая часть оборотных активов формируется за счет собственных средств предприятия (47,0 % в 2018 году, 53,0 % в 2019 году и 23,0 % в 2020 году).

Фактические значения коэффициента самофинансирования говорят о том, что незначительная часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств. Следует отметить, что данный показатель на конец анализируемого периода устойчиво снижается, что отрицательно сказывается на финансовой устойчивости ООО «ТД «Урал».

Графически динамика основных показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 7.

Как видно из рисунка 7, фактическое значение коэффициента автономии свидетельствует о том, что доля собственного капитала в общей валюте баланса достаточно высока и составила в 2018 году 78 %, в 2019 году 84 % и в 2020 году 86 %.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что более 20 % собственного капитала вложены в оборотные активы.

В 1997 году Таффлер предложил четырехфакторную модель прогнозирования банкротства, которая была предназначена для оценки вероятности банкротства открытых акционерных обществ. В совокупности, коэффициенты данной модели

дают объективную оценку о риске банкротства в будущем и платежеспособности на текущий момент. Динамика показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 7.

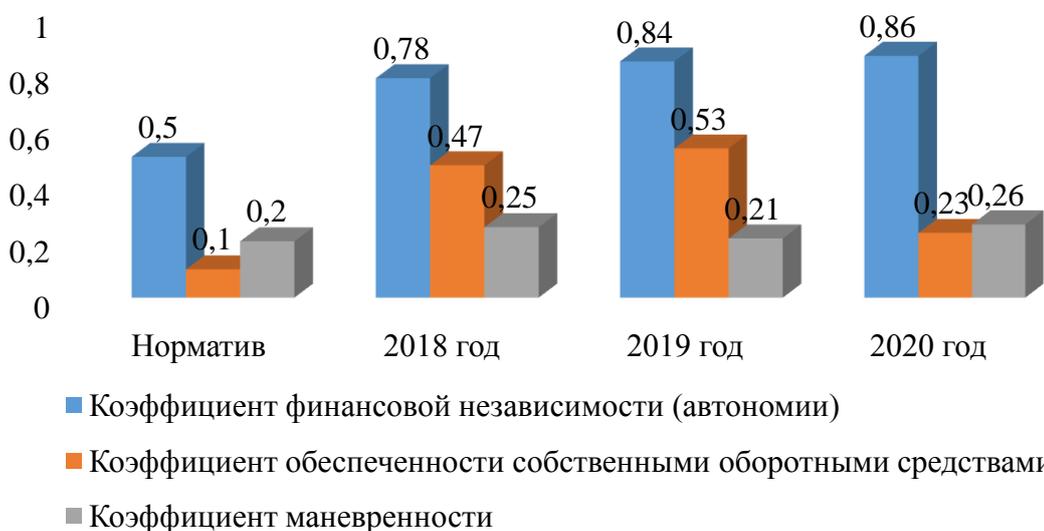


Рисунок 7 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

В таблице 10 представлены исходные данные для анализа вероятности банкротства предприятия с использованием модели Таффлера.

Таблица 10 – Исходные данные для оценки вероятности банкротства ООО «ТД «Урал» с использованием четырехфакторной модели Таффлера за 2018–2020 годы

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год
Прибыль от реализации, тыс. руб.	113 053	155 025	94 064
Оборотные активы, тыс. руб.	406 932	284 977	332 493
Сумма обязательств, тыс. руб.	126 844	133 419	215 814
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	135 814	53 419	46 844
Сумма активов, тыс. руб.	906 732	854 673	981 171
Выручка, тыс. руб.	591 471	673 384	630 531

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Используя данные таблицы 10 и формул, представленных в параграфе 1.2., проведем расчет показателей:

1) соотношение прибыли от реализации и краткосрочных обязательств:

$$X_{1\ 2018\ \text{год}} = 113\ 053 : 135\ 814 = 0,83 \text{ отн. ед.};$$

$$X_{1\ 2019\ \text{год}} = 155\ 025 : 53\ 419 = 2,90 \text{ отн. ед.};$$

$$X_{1\ 2020\ \text{год}} = 94\ 064 : 46\ 844 = 2,01 \text{ отн. ед.};$$

2) соотношение оборотных активов и суммы обязательств:

$$X_{2\ 2018\ \text{год}} = 406\ 932 : 126\ 844 = 3,21 \text{ отн. ед.};$$

$$X_{2\ 2019\ \text{год}} = 284\ 977 : 133\ 419 = 2,14 \text{ отн. ед.};$$

$$X_{2\ 2020\ \text{год}} = 332\ 493 : 215\ 814 = 1,54 \text{ отн. ед.};$$

3) соотношение краткосрочных обязательств и суммы активов:

$$X_3 2018 \text{ год} = 135\,814:906\,732 = 0,15 \text{ отн. ед.};$$

$$X_3 2019 \text{ год} = 53\,419:854\,673 = 0,06 \text{ отн. ед.};$$

$$X_3 2020 \text{ год} = 46\,844:981\,171 = 0,05 \text{ отн. ед.};$$

4) соотношение выручки и суммы активов:

$$X_4 2018 \text{ год} = 591\,471:906\,732 = 0,65 \text{ отн. ед.};$$

$$X_4 2019 \text{ год} = 673\,384:854\,673 = 0,79 \text{ отн. ед.};$$

$$X_4 2020 \text{ год} = 630\,531:981\,171 = 0,64 \text{ отн. ед.};$$

$$Z_{2018 \text{ год}} = 0,53 \cdot 0,83 + 0,13 \cdot 3,21 + 0,18 \cdot 0,15 + 0,16 \cdot 0,65 = 0,99 \text{ отн. ед.};$$

$$Z_{2019 \text{ год}} = 0,53 \cdot 2,90 + 0,13 \cdot 2,14 + 0,18 \cdot 0,06 + 0,16 \cdot 0,79 = 1,95 \text{ отн. ед.};$$

$$Z_{2020 \text{ год}} = 0,53 \cdot 2,01 + 0,13 \cdot 1,54 + 0,18 \cdot 0,05 + 0,16 \cdot 0,64 = 1,38 \text{ отн. ед.}$$

Поскольку полученные значения  $Z$  – счета на протяжении трех лет выше 0,3, предприятие ООО «ТД «Урал» имеет неплохие долгосрочные перспективы.

Для наглядности динамика значения показателей  $Z$  – счета представлена на рисунке 8.

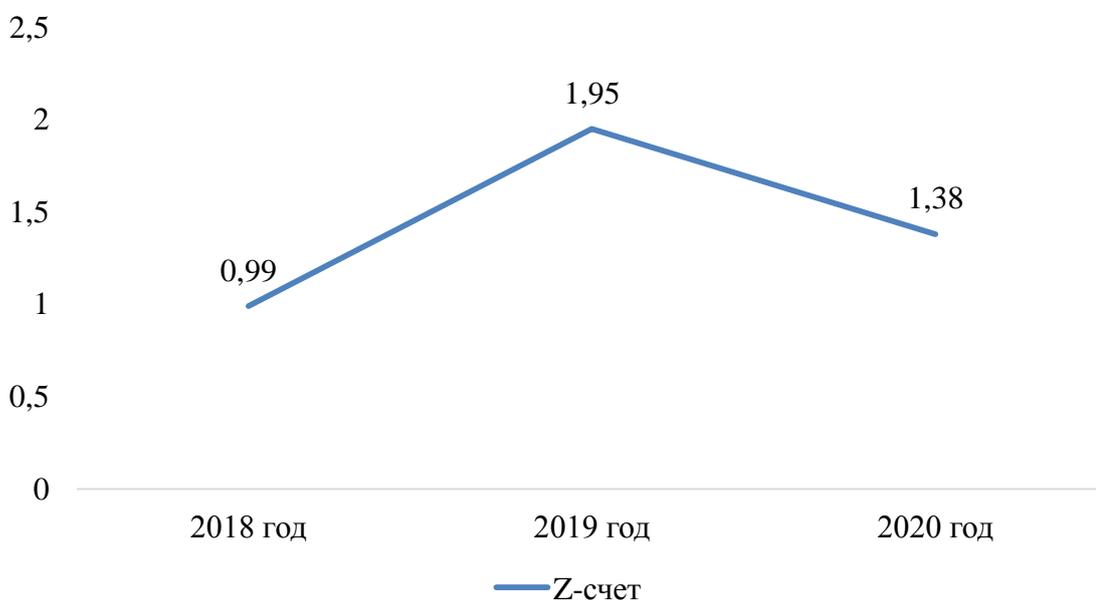


Рисунок 8 – Динамика значений  $Z$  – счета по модели Таффлера

Как видно из рисунка 8, на протяжении трех лет фактические значения  $Z$  – счет существенно выше нормативных, что относит ООО «ТД «Урал» к категории финансово-устойчивых предприятий.

Модель Бивера построена без интегральных показателей и учета веса коэффициентов, как предыдущие модели. Соответственно не рассчитывается и итоговая оценка. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями. Нормативные значения были рассчитаны для зарубежных компаний, что делает эту модель слабо применимой для российских предприятий (таблица 11).

Таблица 11 – Исходные данные для оценки вероятности банкротства ООО «ТД «Урал» по модели Бивера за 2018–2020 годы

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год
Чистая прибыль, тыс. руб.	64 034	83 117	47 824
Амортизация, тыс. руб.	3986	4591	4601
Заемный капитал, тыс. руб.	126 844	133 419	215 814
Оборотные активы, тыс. руб.	406 932	284 977	332 493
Текущие обязательства, тыс. руб.	46 844	53 419	135 814
Итог баланса, тыс. руб.	981 171	854 673	906 732

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Используя данные таблицы 11 и формул, представленных в параграфе 1.2, проведем расчет показателей.

Коэффициент Бивера:

2018 год =  $(64\,034 + 3\,986) : 126\,844 = 0,54$  отн. ед.;

2019 год =  $(83\,117 + 4\,591) : 133\,419 = 0,66$  отн. ед.;

2020 год =  $(47\,824 + 4\,601) : 215\,814 = 0,24$  отн. ед.

Коэффициент текущей ликвидности:

2018 год =  $406\,932 : 46\,844 = 8,69$  отн. ед.;

2019 год =  $284\,977 : 53\,419 = 5,33$  отн. ед.;

2020 год =  $332\,493 : 135\,814 = 2,45$  отн. ед.

Экономическая рентабельность:

2018 год =  $64\,034 : 981\,171 \cdot 100 = 6,53$  отн. ед.;

2019 год =  $83\,117 : 854\,673 \cdot 100 = 9,73$  отн. ед.;

2020 год =  $47\,824 : 906\,732 \cdot 100 = 5,27$  отн. ед.

Финансовый леверидж:

2018 год =  $126\,844 : 981\,171 = 0,13$  отн. ед.;

2019 год =  $133\,419 : 854\,673 = 0,16$  отн. ед.;

2020 год =  $215\,814 : 906\,732 = 0,24$  отн. ед.

Полученные данные представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Динамика показателей коэффициентов по модели Бивера предприятия ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
1. Коэффициент бивера	0,54	0,66	0,24
2. Коэффициент текущей ликвидности	8,69	5,33	2,45
3. Экономическая рентабельность, % ROA	6,53	9,73	5,27
4. Финансовый леверидж, %	0,13	0,16	0,24

Для наглядности динамика показателей финансового состояния ООО «ТД «Урал» по модели Бивера показана графически на рисунке 9.

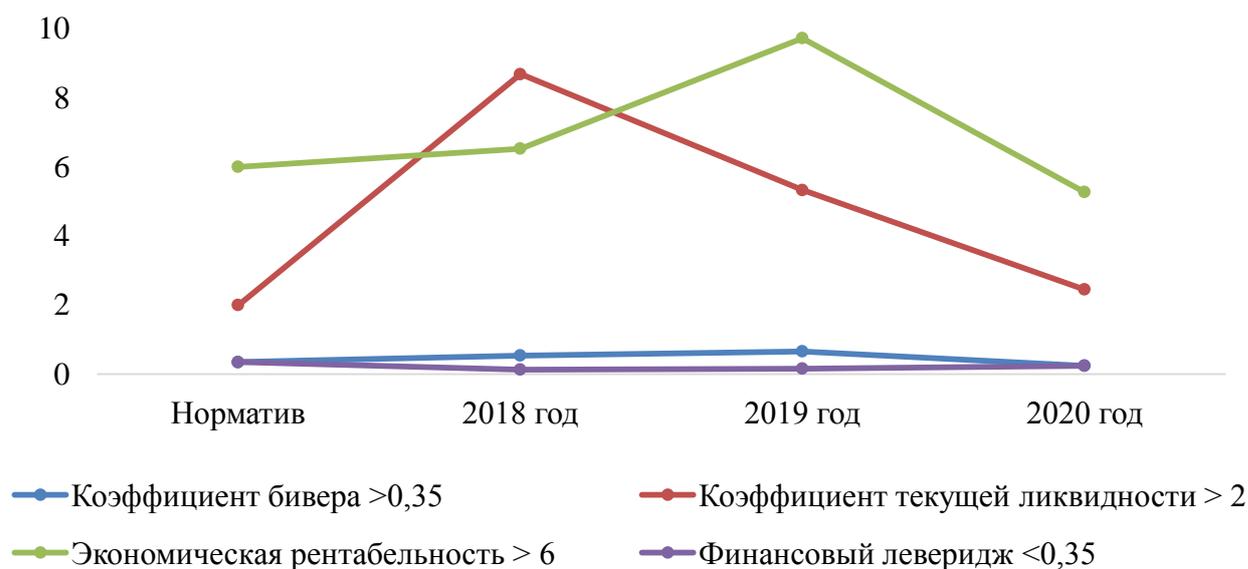


Рисунок 9 – Динамика показателей финансового состояния ООО «ТД «Урал» по модели Бивера

Рисунок 9 демонстрирует, что на протяжении анализируемого периода большая часть рассмотренных показателей относит предприятие к категории с нормальным финансовым состоянием (исключение составляет экономическая рентабельность 5,27 в 2020 году).

Четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), разработанной учеными Иркутской государственной экономической академии.

Используем исходные данные (таблица 13).

Таблица 13 – Исходные данные для оценки риска банкротства ООО «ТД «Урал» с использованием четырех факторной модели за 2018–2020 годы

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год
Оборотный капитал, тыс. руб.	406 932	284 977	332 493
Чистая прибыль, тыс. руб.	64 034	83 117	47 824
Собственный капитал, тыс. руб.	765 357	721 254	779 878
Выручка от реализации, тыс. руб.	591 471	673 384	630 531
Актив, тыс. руб.	906 732	854 673	981 171
Интегральные затраты, тыс. руб.	478 418	518 359	536 467

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Используя данные таблицы 13 и формул, представленных в параграфе 1.2., проведем расчет показателей.

Соотношение оборотного капитала и актива:

$$K_{1\ 2018\ год} = 406\ 932 : 906\ 732 = 0,45 \text{ отн. ед.};$$

$$K_{1\ 2019\ год} = 284\ 977 : 854\ 673 = 0,33 \text{ отн. ед.};$$

$$K_{1\ 2020\ год} = 332\ 493 : 981\ 171 = 0,34 \text{ отн. ед.}$$

Соотношение чистой прибыли и собственного капитала:

$$K_{2\ 2018\ год} = 64\ 034 : 765\ 357 = 0,08 \text{ отн. ед.};$$

$$K_{2\ 2019\ год} = 83\ 117 : 721\ 254 = 0,12 \text{ отн. ед.};$$

$$K_{2\ 2020\ год} = 47\ 824 : 779\ 878 = 0,06 \text{ отн. ед.}$$

Соотношение выручки от реализации и актива:

$$K_3_{2018 \text{ год}} = 591\,471 : 906\,732 = 0,65 \text{ отн. ед.};$$

$$K_3_{2019 \text{ год}} = 673\,384 : 854\,673 = 0,79 \text{ отн. ед.};$$

$$K_3_{2020 \text{ год}} = 630\,531 : 981\,171 = 0,64 \text{ отн. ед.}$$

Соотношение чистой прибыли и интегральных затрат:

$$K_4_{2018 \text{ год}} = 64\,034 : 478\,418 = 0,13 \text{ отн. ед.};$$

$$K_4_{2019 \text{ год}} = 83\,117 : 518\,359 = 0,16 \text{ отн. ед.};$$

$$K_4_{2020 \text{ год}} = 47\,824 : 536\,467 = 0,09 \text{ отн. ед.}$$

$$R_{2018 \text{ год}} = 8,38 \cdot 0,45 + 0,08 + 0,054 + 0,65 + 0,63 \cdot 0,13 = 4,64 \text{ отн. ед.};$$

$$R_{2019 \text{ год}} = 8,38 \cdot 0,33 + 0,12 + 0,054 + 0,79 + 0,63 \cdot 0,64 = 3,85 \text{ отн. ед.};$$

$$R_{2020 \text{ год}} = 8,38 \cdot 0,34 + 0,06 + 0,054 + 0,64 + 0,63 \cdot 0,09 = 3,65 \text{ отн. ед.}$$

Сравнительный анализ нормативного и фактического значения показателя R показан на рисунке 10.

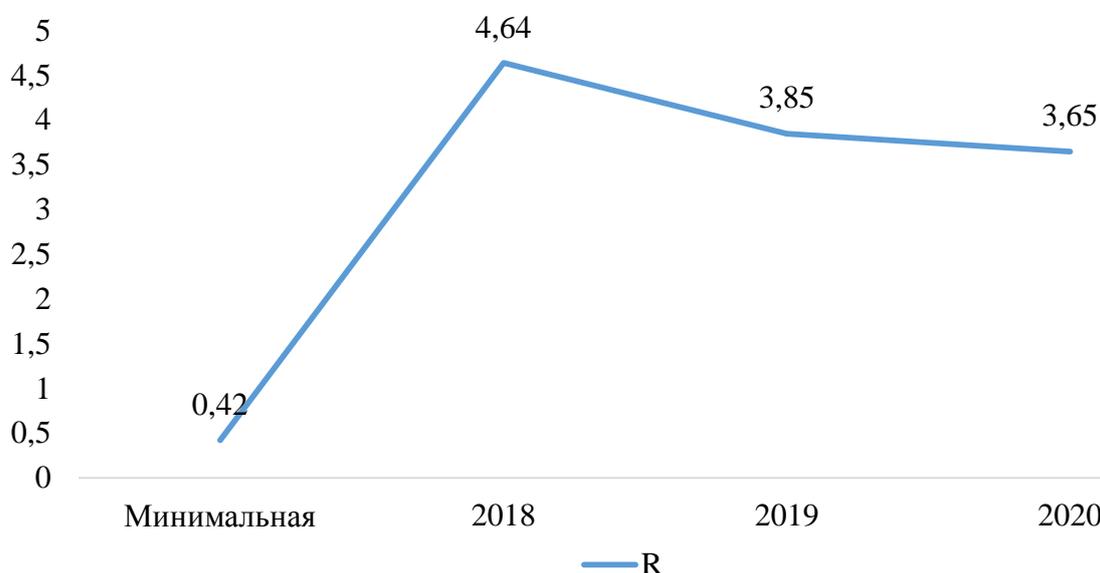


Рисунок 10 – Оценка финансового состояния ООО «ТД «Урал» с использованием модели Иркутской государственной экономической академии за 2018–2020 годы

Как видно из рисунка 10, вероятность банкротства предприятия ООО «ТД «Урал» за период с 2018–2020 годы минимальная (до 10 %).

Оценив уровень финансового состояния ООО «ТД «Урал», в следующем параграфе выпускной квалификационной работы дадим оценку эффективности финансовой политики предприятия.

## 2.2 Оценка эффективности финансовой политики предприятия ООО «ТД «Урал»

Оценка эффективности финансовой политики ООО «ТД «Урал», осуществляется на основе результатов анализа деловой активности и рентабельности. Деловая активность в широком смысле слова выражает всю полноту усилий, направленных на продвижение предприятия на рынках продукции, труда и капитала. В

рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия – деловая активность – это его текущая производственная и коммерческая деятельность. Обычно анализ деловой активности предприятия осуществляется по трем направлениям:

- 1) оценки степени выполнения плана;
- 2) оценка темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;
- 3) оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия.

Используем исходные данные (таблица 14).

Таблица 14 – Исходные данные для анализа деловой активности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год
Выручка от реализации продукции, работ и услуг, тыс. руб.	591 471	673 384	630 531
Оборотные активы, тыс. руб.	406 932	284 977	332 493
Запасы, тыс. руб.	131 691	155 114	131 391
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	267 334	120 938	195 646
Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	0	0	0
Денежные средства, тыс. руб.	7866	8522	4792

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

На основе данных таблицы 14, и формул, представленных в параграфе 1.2. проведен анализ показателей деловой активности предприятия ООО «ТД «Урал» за период с 2018–2020 годы.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, показывает количество оборотов, пройденных за анализируемый период оборотными активами предприятия. Увеличение данного показателя в динамике свидетельствует о повышении эффективности использования оборотных средств.

$$\text{Коб}_{2018г.} = 591\,471 : 406\,932 = 1,45 \text{ оборота};$$

$$\text{Коб}_{2019г.} = 673\,384 : 284\,977 = 2,36 \text{ оборота};$$

$$\text{Коб}_{2020г.} = 630\,531 : 332\,493 = 1,90 \text{ оборота}.$$

2. Длительность одного оборота оборотных средств.

$$\text{Доб}_{2018г.} = 365 : 1,45 = 251,12 \text{ дней};$$

$$\text{Доб}_{2019г.} = 365 : 2,36 = 154,47 \text{ дней};$$

$$\text{Доб}_{2020г.} = 365 : 1,90 = 192,47 \text{ дней}.$$

3. Коэффициент оборачиваемости запасов, характеризует эффективность использования запасов предприятия.

$$\text{Коз}_{2018г.} = 591\,471 : 131\,691 = 4,49 \text{ оборота};$$

$$\text{Коз}_{2019г.} = 673\,384 : 155\,114 = 4,34 \text{ оборота};$$

$$\text{Коз}_{2020г.} = 630\,531 : 131\,391 = 4,80 \text{ оборота}.$$

4. Длительность одного оборота запасов.

$$\text{Доз}_{2018г.} = 365 : 4,49 = 81,27 \text{ дней};$$

$$\text{Доз}_{2019г.} = 365 : 4,34 = 84,08 \text{ дней};$$

$$\text{Доз}_{2020г.} = 365 : 4,80 = 76,06 \text{ дней}.$$

5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует срок погашения со стороны потребителей за продукцию предприятия.

$\text{Кодз}_{2018г.} = 591\,471 : 267\,334 = 2,21$  оборота;

$\text{Кодз}_{2019г.} = 673\,384 : 120\,938 = 5,57$  оборота;

$\text{Кодз}_{2020г.} = 630\,531 : 195\,646 = 3,22$  оборота.

6. Длительность одного оборота дебиторской задолженности.

$\text{Ддз}_{2018г.} = 365 : 2,21 = 164,97$  дней;

$\text{Ддз}_{2019г.} = 365 : 5,57 = 65,55$  дней;

$\text{Ддз}_{2020г.} = 365 : 3,22 = 113,26$  дней.

7. Коэффициент оборачиваемости денежных средств.

$\text{Кодс}_{2018г.} = 591\,471 : 7\,866 = 75,19$  оборота;

$\text{Кодс}_{2019г.} = 673\,384 : 8\,522 = 79,02$  оборота;

$\text{Кодс}_{2020г.} = 630\,531 : 4\,792 = 131,58$  оборота.

8. Длительность одного оборота денежных средств.

$\text{Додс}_{2018г.} = 365 : 75,19 = 4,85$  дней;

$\text{Додс}_{2019г.} = 365 : 79,02 = 4,62$  дней;

$\text{Додс}_{2020г.} = 365 : 131,58 = 2,77$  дней.

Полученные результаты сведены в таблицу 15.

Таблица 15 – Динамика показателей деловой активности ООО «ГД «Урал» за 2018–2020 годы

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонение	
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты	1,45	2,36	1,90	0,91	-0,47
Продолжительность одного оборота оборотных средств, дни	251,12	154,47	192,47	-96,65	38,00
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	4,49	4,34	4,80	-0,15	0,46
Продолжительность одного оборота запасов, дни	81,27	84,08	76,06	2,81	-8,02
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	2,21	5,57	3,22	3,36	-2,35
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дни	164,97	65,55	113,26	-99,42	47,70
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, обороты	75,19	79,02	131,58	3,82	52,56
Продолжительность одного оборота денежных средств, дни	4,85	4,62	2,77	-0,23	-1,85

Согласно представленным в таблице 15 данным, использование оборотных активов в 2019 году по сравнению с 2018 годом улучшилось, о чем свидетельствует повышение коэффициента оборачиваемости с 1,45 оборотов до 2,36 оборота. Увеличение данного показателя в свою очередь привело к сокращению длительности одного оборота 96,65 дней. Улучшение использования наблюдается также по дебиторской задолженности и денежным средствам. Так, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил 2,21 оборота в 2018 году и 5,57 оборота в 2019 году, соответственно длительность одного оборота сократилась с 164,97 дней до 65,55 дней. Так, если в 2018 году расчет потребителей за продукцию предприятия составлял около 165 дней, то в 2019 году сократилось до 66

дней. Коэффициент оборачиваемости денежных средств за период с 2018-2019 годы также имеет положительную динамику с 75,19 оборота до 79,02 оборотов.

Оборачиваемость запасов характеризует продолжительность прохождения запасами всех стадий производства и реализации. Уменьшение оборачиваемости запасов в оборотах с 2,36 оборотов в 2019 году до 1,90 оборотов в 2020 году, является негативной тенденцией. Увеличение длительности одного оборота запасов говорит о снижении эффективности их использования, за счет:

- 1) наличия сверхнормативных запасов сырья, в результате плохой системы их нормирования;
- 2) увеличения запасов готовой продукции в связи с ухудшением работы отдела сбыта;
- 3) повышения размера незавершенного производства, в результате роста простоев и неэффективного использования фонда рабочего времени. Отрицательная динамика прослеживается по оборачиваемости дебиторской задолженности: количество оборотов данного показателя уменьшилось за период с 2019–2020 годы с 5,57 оборотов до 3,22 оборотов, что в свою очередь привело к повышению продолжительности оборота на 47,7 дней. Данная ситуация свидетельствует об ухудшении работы предприятия с его дебиторами и увеличении периода погашения задолженности со стороны основных дебиторов АО «ПО ЕлАЗ», ООО «Исмиль», ООО «Ростсельмаш Комбайновый завод», АО «БАЗ», АО «КОММАШ».

Для наглядности представим динамику основных показателей, характеризующих деловую активность ООО «ТД «Урал» в виде рисунка 11.

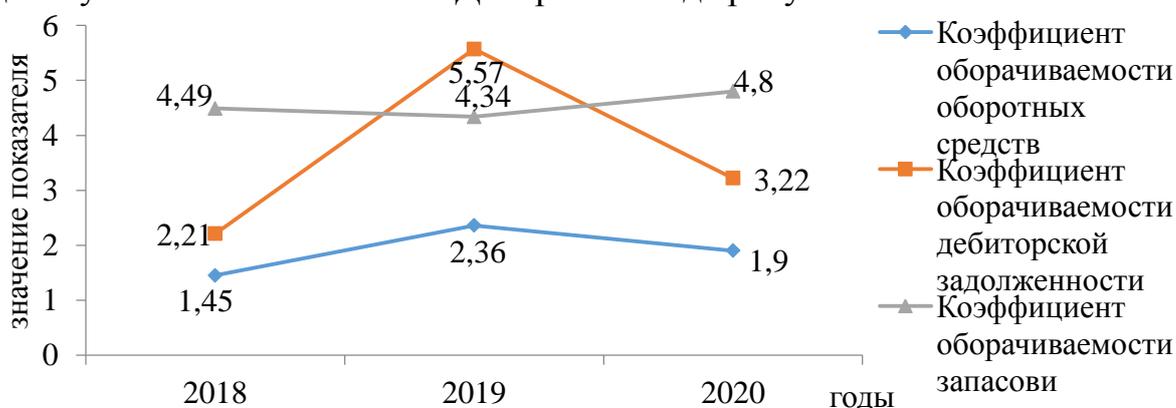


Рисунок 11 – Динамика показателей деловой активности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Из рисунка 11 наглядно видно, в 2019 году по сравнению с 2018 годом, оборачиваемость оборотных активов в целом по предприятию улучшилась, в том числе улучшилось использование дебиторской задолженности. Однако в 2020 году наблюдается ухудшение значений данных показателей, что говорит о плохой работе отдела сбыта и неудовлетворительной системе нормирования запасов. Исключение составляет коэффициент оборачиваемости денежных средств, значение которого на протяжении трех лет имеет устойчивую тенденцию к увеличению в 2019 году по сравнению с 2018 годом, оборачиваемость оборотных активов в целом по предприятию улучшилась, в том числе улучшилось использование дебиторской задолженности. Однако в 2020 году наблюдается ухудшение значений

данных показателей, что говорит о плохой работе отдела сбыта и неудовлетворительной системе нормирования запасов. Исключение составляет коэффициент оборачиваемости денежных средств, значение которого на протяжении трех лет имеет устойчивую тенденцию к увеличению.

Одним из главных итогов деятельности предприятия за отчетный период являются показатели рентабельности, рассчитываемые как отношение полученной прибыли к затратам на ее получение.

Оценочные коэффициенты характеризуют способность предприятия генерировать необходимую прибыль в процессе своей хозяйственной деятельности и определяют общую эффективность использования активов и вложенного капитала.

Используем исходные данные (таблица 16).

Таблица 16 – Исходные данные для анализа показателей рентабельности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Наименование показателя	2018 год	2019 год	2020 год
Прибыль от продаж, тыс. руб.	113 053	155 025	94 064
Выручка от продаж, тыс. руб.	591 471	673 384	630 531
Чистая прибыль, тыс. руб.	64 034	83 117	47 824
Валюта баланса, тыс. руб.	981 171	854 673	906 732
Собственный капитал, тыс. руб.	765 357	721 254	779 878
Себестоимость продаж, тыс. руб.	(318 072)	(364 132)	(388 239)
Коммерческие расходы, тыс. руб.	–	–	–
Управленческие расходы, тыс. руб.	(160 346)	(154 227)	(148 228)

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Рассчитаем показатели прибыльности и рентабельности ООО «ТД «Урал» используя формулы, представленные в параграфе 1.2;

4) рентабельность продаж ( $R_p$ ) – показатель отражающий доходность вложений в основное производство:

$$R_{p2018 \text{ год}} = 113\,053 : 591\,471 \cdot 100\% = 19,11\%;$$

$$R_{p2019 \text{ год}} = 155\,025 : 673\,384 \cdot 100\% = 23,02\%;$$

$$R_{p2020 \text{ год}} = 94\,064 : 630\,531 \cdot 100\% = 14,92\%;$$

5) рентабельность продукции ( $R_{пр}$ ) – характеризует эффективность производимой продукции:

$$R_{пр2018 \text{ год}} = 113\,053 : 478\,418 \cdot 100\% = 23,63\%;$$

$$R_{пр2019 \text{ год}} = 155\,025 : 538\,359 \cdot 100\% = 29,91\%;$$

$$R_{пр2020 \text{ год}} = 94\,064 : 536\,467 \cdot 100\% = 17,53\%;$$

6) рентабельность капитала (активов) ( $R_a$ ) – характеризует эффективность использования активов предприятия для инвесторов:

$$R_{a2018 \text{ год}} = 64\,034 : 981\,171 \cdot 100\% = 6,53\%;$$

$$R_{a2019 \text{ год}} = 83\,117 : 854\,673 \cdot 100\% = 9,73\%;$$

$$R_{a2020 \text{ год}} = 47\,824 : 906\,732 \cdot 100\% = 5,27\%;$$

Полученные значения показателей сведем в таблицу 17.

Таблица 17 – Анализ показателей рентабельности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонения 2020г. от 2018г.
Рентабельность продаж, %	19,11	23,02	14,92	-4,20
Рентабельность продукции, %	23,63	29,91	17,53	-6,10
Рентабельность капитала (активов), %	6,53	9,73	5,27	-1,25

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Согласно представленным в таблице 17 данным наблюдается повышение эффективности функционирования ООО «ТД «Урал» в 2019 году и ее снижение в 2020 году. Так, значение показателя рентабельности продаж и рентабельности продукции за период с 2018–2019 годы увеличился на 3,91 пункта, что может свидетельствовать о повышении спроса на продукцию предприятия. Резкое увеличение рентабельности капитала с 6,53 % в 2018 году до 9,73 % в 2019 году характеризует повышение эффективности использования активов предприятия. Однако в 2020 году значение рассматриваемых показателей имеют отрицательную динамику: рентабельность продаж за период с 2019–2020 годы снизилась на 8,1 пунктов, рентабельность продукции уменьшилась на 12,38 пунктов, рентабельность капитала упала на 4,46 пункта. Такая ситуация говорит о падении спроса на продукцию, повышении уровня затрат на производство единицы продукции и неэффективном использовании капитала предприятия.

На рисунке 12 отобразим для более полной картины динамику основных показателей рентабельности.



Рисунок 12 – Динамика основных показателей рентабельности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

На рисунке наглядно видно повышение эффективности финансово – хозяйственной деятельности предприятия в 2019 году и его ухудшение в 2020 году.

Финансовая стратегия ООО «ТД «Урал» была разделена на следующие направления: обеспечение политики финансирования, инвестиционная политика, политика управления оборотными активами, политика управления рисками, контролинг.

К нормативным актам первого уровня относятся все виды учетных политик, применяемых компанией. Кроме того, создан регламент учета затрат и платежей,

который регулирует порядок движения всех первичных документов до момента их подписания руководством компании и отражения в учете.

К первому уровню регулирования политики финансирования относятся положение о долговом финансировании, решения собственников, о планах по финансированию деятельности компании. Нормативными актами второго уровня являются графики финансирования, платежные календари, а также договоры займа/лизинга.

Первый уровень документов по управлению инвестиционной деятельностью образуют различные методики оценки инвестиционных проектов. Кроме того, большое значение имеют документы, связанные с приобретением, начислением амортизации и использованием основных средств.

Второй уровень нормативного регулирования инвестиционной деятельности представлен актами, охватывающими частные вопросы вложения средств компании в создание и приобретение внеоборотных активов. К ним относятся, к примеру, единые ценники на строительную продукцию, работы, технические требования к строительству подсистемы базовых станций, положение о проведении торгов при выборе поставщика и т. п.

Один их важнейших документов – положение о порядке составления оперативного бюджета движения денежных средств. Как известно, реальные потребности в денежных средствах могут не совпадать со средствами, заложенными в годовой бюджет.

В регламентах по работе с дебиторской задолженностью закреплены основные механизмы контроля и сокращения объема задолженности абонентов и контрагентов по хозяйственным операциям. Круг предлагаемых мероприятий детализирован – от запроса на элементарное предоставление недостающих первичных документов по сделке до обращения в суд с иском против должника.

В компании нормативный акт первого уровня, в котором будут раскрыты понятие риска, определены основные виды рисков, а также механизмы управления ими, пока находится в стадии разработки. Вместе с тем имеется ряд частных документов второго уровня, направленных на управление отдельными рисками, прежде всего операционными, влекущими потери из-за неэффективных бизнес-процессов, действий персонала или сбоев технических систем. К таким документам, например, относятся политика информационной безопасности, положение о коммерческой тайне, принятые для обеспечения надлежащей защиты информационных активов компании.

В ООО «ТД «Урал» выделены пять этапов постановки системы бюджетирования. Рассмотрим каждый из представленных этапов бюджетирования ООО «ТД «Урал» более подробно (рисунок 13).

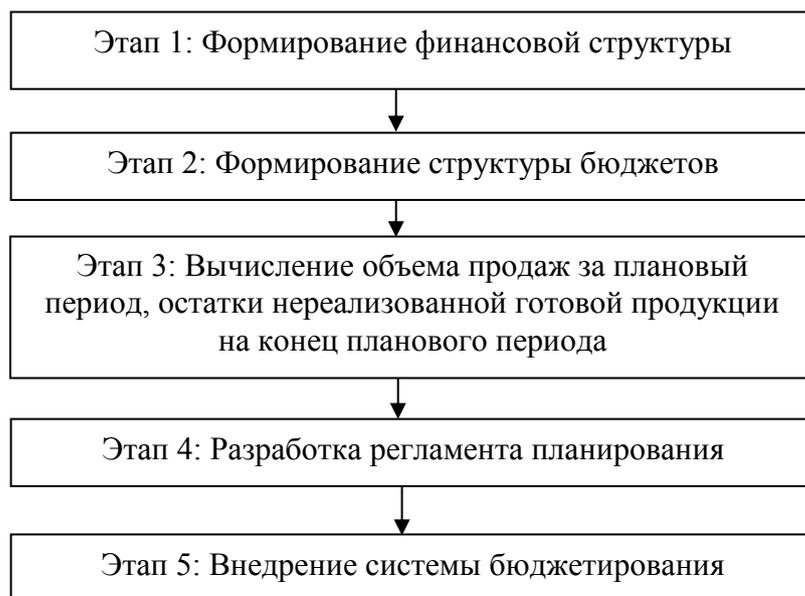


Рисунок 13 – Этапы постановки системы бюджетирования в ООО «ТД «Урал»

Цель первого этапа (формирования финансовой структуры ООО «ТД «Урал») – разработать модель структуры, позволяющей установить ответственность за исполнение бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

На втором этапе (создание структуры бюджетов) определяется общая схема формирования сводного бюджета предприятия.

В результате проведения третьего этапа формируется учетно-финансовая политика ООО «ТД «Урал», то есть правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и контроле (мониторинге) выполнения бюджетов.

Четвертый этап направлен на разработку регламента внутрифирменного планирования, определяющего процедуры планирования, мониторинга и анализа причин невыполнения бюджетов, а также текущей корректировки бюджетов.

Пятый этап (внедрение системы бюджетирования) включает работы по составлению операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проведению сценарного анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям.

Выделяют три основных подхода к процессу бюджетирования: «сверху вниз», «снизу вверх», «снизу вверх/сверху вниз». В ООО «ТД «Урал» применяется третий вариант, при котором высшее руководство (производственный холдинг «Гат-электромаш») дает общие директивы относительно целей Общества, а руководители нижнего и среднего звена подготавливают бюджет, направленный на достижение целей компании. Руководители отделов составляют бюджеты участков, цехов, отделов, которые потом обобщаются в бюджеты цеха, производства и завода соответственно. Средним и высшим руководителям в этом случае предстоит согласование и координация различных бюджетных показателей.

Сводный бюджет ООО «ТД «Урал» составляется и утверждается на календарный год. Это объясняется тем, что за такой промежуток времени выравниваются сезонные колебания конъюнктуры. Индикативно, то есть без утверждения в качестве системы целевых показателей и нормативов, обязательных для исполнения, некоторые показатели бюджетов могут устанавливаться на более продолжительный период (3–5 лет).

Внутри бюджетного периода каждый из бюджетов имеет разбивку на подпериоды (квартал, месяц). Бюджетирование – процесс составления и реализации данного документа в практической деятельности предприятия. Бюджетный процесс не ограничивается лишь стадией составления сводного бюджета. Вообще процесс представляет собой замкнутый контур финансового управления, включающий три последовательных этапа: этап разработки проекта сводного бюджета; утверждение проекта бюджета и включение его в структуру научно обоснованного бизнес-плана организации; анализ исполнения бюджета по итогам текущего года (рисунок 14).



Рисунок 14 – Этапы бюджетного процесса ООО «ТД «Урал»

Бюджетный цикл включает период времени от начала первого этапа до завершения третьего. Бюджетный процесс должен быть непрерывным, то есть завершение анализа исполнения бюджета текущего года должно совпадать по времени с разработкой бюджета следующего года. Таким образом, анализ исполнения бюджета – это одновременно и отправная, и завершающая стадия бюджетного цикла.

Рассмотрим подробнее содержание этапов.

Первый этап (стадия разработки проекта сводного бюджета) заключается в составлении предварительного проекта бюджета на очередной плановый год. Особое внимание при этом уделяется оценке выполнения планов прибыли и рентабельности. Такая оценка основывается на тщательной разработке состава затрат, включаемых в себестоимость продукции. На этом этапе оценивается производственная программа (ее качественные и количественные параметры, изменения

ценовой и кредитной политики) и определяется новый производственный потенциал коммерческой организации на основе анализа рациональности использования активов, освоения новых технологий и видов продукции. Составленный предварительный проект бюджета корректируется в связи с изменением внешних и внутренних условий. Также на этом этапе требуется работа большого числа задействованного рядового персонала финансовых служб и структурных подразделений, которым утверждаются бюджетные задания: цехи основного производства, коммерческая дирекция (отдел сбыта), отдел материально-технического снабжения и пр.

Второй этап (стадия утверждения) сводится к составлению окончательного проекта бюджета и включения его в структуру научно обоснованного бизнес-плана предприятия.

В ООО «ТД «Урал» решение об утверждении сводного бюджета принимается высшим руководством. Утвержденный бюджет рассматривается как руководство к действию.

Третий этап – анализ исполнения бюджета по итогам истекшего года. На этом этапе делается анализ финансового состояния предприятия, на основе которого вносятся необходимые коррективы в тактику и стратегию экономического развития организации.

Для того чтобы система бюджетирования была эффективной, необходим ряд обязательных условий, без которых эта система попросту не сможет работать.

Во-первых, предприятие должно располагать соответствующей методологической и методической базой разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета, а работники управленческих служб должны быть достаточно квалифицированными, чтобы уметь применять эту методологию на практике.

Во-вторых, для того чтобы разрабатывать бюджет, контролировать и анализировать его исполнение, нужна соответствующая количественная информация о деятельности предприятия, достаточная для того, чтобы представить себе его реальное финансовое состояние, движение товарно-материальных и финансовых потоков, основные хозяйственные операции. Следовательно, на предприятии должна существовать система управленческого учета, регистрирующая факты хозяйственной деятельности, необходимые для обеспечения процесса составления, контроля и анализа сводного бюджета. Система управленческого учета на предприятии составляет основу учетного блока (компонента) бюджетного процесса.

В-третьих, бюджетный процесс не происходит в «безвоздушном пространстве» – он всегда реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления, существующие на предприятии.

Изучив действующую систему внутрифирменного планирования (бюджетирования) в ООО «ТД «Урал» в следующем параграфе выпускной квалификационной работы дадим оценку эффективности планирования бюджетов доходов и расходов.

Основой организации финансов ООО «ТД «Урал» является финансовый план. Формой финансового плана является баланс доходов и расходов, в котором нахо-

дят отражение результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его взаимоотношения с бюджетом, внебюджетными фондами, банками.

В состав доходов включаются, прежде всего, суммы, получаемые за счет устойчивых источников собственных средств, а при необходимости – за счет заемных средств. К устойчивым источникам собственных доходов относятся прибыль, амортизационные отступления, отчисления в ремонтный фонд, кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта.

Если источник дополнительных финансовых средств уже точно известен, то эти средства включаются в доходную часть, а возврат их – в расходную часть финансового плана. В условиях инфляции финансовый план хозяйствующего субъекта делается на квартал и корректируется с учетом индекса инфляции.

Главной задачей баланса доходов и расходов является проверка синхронности поступлений и расходования денежных средств, которая обеспечивает поддержание ликвидности и платёжеспособности предприятия, выражающейся в постоянном наличии на счёте в банке денежных сумм, достаточных для расчётов по обязательствам

Финансовый план является неотъемлемой частью бизнес планирования ООО «ТД «Урал». Он призван обобщить материалы, изложенные в описательной части планирования для того, чтобы представить их в стоимостном выражении.

Методика расчета финансового плана ООО «ТД «Урал»:

- 1) планирование источников доходов и поступлений;
- 2) планирование расходов и отчислений;
- 3) проверка финансового плана.

Прибыль от реализации товарной продукции рассчитывается в ценах и условиях предыдущего (отчетного) года. Основа расчета прибыли от реализации – объем реализованной продукции и ее себестоимость на основе расчетов маркетологов.

Прибыль от прочей реализации (внереализационные доходы):

Доходы от реализации ненужного, неиспользуемого имущества (активов) определяется как разница между выручкой от реализации и затратами, связанными с непосредственной стоимостью этого имущества, затратами по его подготовке к продаже и косвенные налоги.

Дополнительный доход в виде экономии на налоге на имущество, т. к. снижается налогооблагаемая база.

Могут быть доходы от аренды. Проценты, получаемые от кредитов, проценты по ценным бумагам. Внереализационные доходы могут быть убыточными.

Финансовые ресурсы строительства при выполнении работы хозяйственным способом планируются на основании смет. В смету закладываются все расходы (в т. ч. премии работникам и средняя норма прибыли). Экономия появляется за счет отказа от плановых накоплений и значительной части накладных расходов.

В качестве финансовых ресурсов планируется прирост устойчивых пассивов (Кредиторская задолженность на законных основаниях).

Расчет финансовых ресурсов, закладываемых в себестоимость продукции. Из платежей в бюджет – сумма социальных налогов.

Доходы от выпуска ценных бумаг планируются на основании решения общего собрания акционеров об увеличении уставного капитала и той доли акций, которая определена для реализации. За цену принимается номинальная цена акций. Учитываются суммы ценных бумаг, оставшихся в распоряжении предприятия и предполагаемые к реализации.

Расчет эмиссионного дохода от реализации акций базируется на котировках акций на фондовой бирже.

Финансовые ресурсы от размещения облигационного займа рассчитываются по его объему и срокам размещения на основании данных проспекта эмиссии.

Высвобождение финансовых ресурсов при снижении нормативов оборотных средств появляются в связи с сокращением объемов производства, изменением условий поставок ресурсов.

Фонд амортизационных отчислений основных средств. Остатки фонда, которые предприятие может использовать как финансовый резерв.

Бюджет доходов и расходов показывает соотношение всех доходов (выручки) от реализации со всеми видами расходов с выделением наиболее важных (критических) статей расходов. Показывается валовая, операционная, балансовая и чистая прибыль. В этом смысле этот бюджет приближен к форме отчета о финансовых результатах, но могут быть различия. Минимальная разбивка этого бюджета – ежемесячная (может быть подробная). Позволяет рассчитать рентабельность производства, массу прибыли, т. е. возможности погашения кредита, точку безубыточности (постоянные расходы / цена – средние переменные расходы), сумму перечислений вышестоящим органам управления.

В основе его составления лежит прогноз объемов реализации продукции. Прогноз денежных потоков может быть более важен, чем прогноз прибылей, из-за того, что в нем детально рассматриваются величина и время максимального денежного притока и оттока. Обычно уровень прибыли, особенно в начальные годы осуществления проекта, не является определяющим при рассмотрении непосредственных финансовых нужд. Более того, доходы, как правило, не превышают расходы в некоторые периоды времени. Прогноз денежных потоков и выявит эти условия. Проводя планируемый уровень продаж и капитальных затрат в тот или иной период, прогноз подчеркивает необходимость и время дополнительного финансирования и определяет пиковые требования к рабочему капиталу. Администрация решает, как это дополнительное финансирование должно быть получено и в какие сроки и как будет осуществлен возврат средств.

Когда денежный поток сформирован, обсуждаются противоречия между денежными потребностями и их возможным удовлетворением в критические точки, например при низком накоплении средств и при предполагаемых снижениях продаж.

Анализ ликвидности баланса и расчет коэффициентов платежеспособности характеризуют структуру баланса анализируемого предприятия, как неудовлетворительное, что свидетельствует о потенциальном риске по неуплате долговых

обязательств. Рассчитанный коэффициент соотношения заемных и собственных средств далек от нормативного и в течение 6 месяцев у предприятия нет реальной возможности его восстановления. Анализ финансового состояния показал наличие тенденции снижения эффективности управления бизнесом. Данная ситуация на анализируемом предприятии сложилась по следующим причинам:

- плохо структурированы цели и мероприятия выбранной руководством ООО «ТД «Урал» финансовой стратегии;
- нет четкого плана действий по реализации финансовой стратегии, предусматривающей обеспечение плана всеми необходимыми ресурсами;
- неумение руководства в рамках реализации стратегии вовлечь и использовать внутренний потенциал;
- отсутствие системы планирования, учета, контроля и анализа.

Анализ, проведенный во второй главе работы, выявил много проблем в организации системы бюджетирования в ООО «ТД «Урал», то есть ее оценка показала, что в Обществе она практически отсутствует. Основными проблемами действующей системы бюджетирования в Обществе являются:

- четко не обозначена концепция управления;
- отсутствует управленческий (производственный) учет;
- основой бюджетирования служат только фактические данные бухгалтерского учета;
- процедуры учета, анализа, планирования и контроля не формализованы, не разграничена ответственность должностных лиц.

Проведенный анализ финансовой политики предприятия ООО «ТД Урал» позволил сделать следующие выводы:

- 1) анализ показателей финансовой устойчивости установил, что доля собственного капитала в общей валюте баланса достаточно высока и составила в 2018 году 78 %, в 2019 году 84 % и в 2020 году 86 %. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что более 20 % собственного капитала вложены в оборотные активы;
- 2) оценка деловой активности и рентабельности предприятия выявила, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом, оборачиваемость оборотных активов в целом по предприятию улучшилась, в том числе улучшилось использование дебиторской задолженности. Однако в 2020 году наблюдается ухудшение значений данных показателей, что говорит о плохой работе отдела сбыта и неудовлетворительной системе нормирования запасов. Исключение составляет коэффициент оборачиваемости денежных средств, значение которого на протяжении трех лет имеет устойчивую тенденцию к увеличению в 2019 году по сравнению с 2018 годом, оборачиваемость оборотных активов в целом по предприятию улучшилась, в том числе улучшилось использование дебиторской задолженности. Однако в 2020 году наблюдается ухудшение значений данных показателей, что говорит о плохой работе отдела сбыта и неудовлетворительной системе нормирования запасов. Исключение составляет коэффициент оборачиваемости денежных средств, значение которого на протяжении трех лет имеет устойчивую тенденцию к увеличению в

2019 году по сравнению с 2018 годом, оборачиваемость оборотных активов в целом по предприятию улучшилась, в том числе улучшилось использование дебиторской задолженности. Однако в 2020 году наблюдается ухудшение значений данных показателей, что говорит о плохой работе отдела сбыта и неудовлетворительной системе нормирования запасов.

Объемы и структура капитальных вложений за 2018 год представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Объемы и структура капитальных вложений за 2018 год, в том числе освоение на техническое перевооружение и новое строительство

Направление инвестиций	2018 г. План, тыс. руб.	2018 г. Факт, тыс. руб.	% выпол- нения	Ввод основных фондов, тыс. руб.
Всего инвестиционная деятельность, в т. ч.:	11 814,13	10 266,54	86,9	15 369,06
техническое перевооружение и реконструкция;	2287,04	1255,6	54,9	823,68
прочие финансовые вложения (оборудование, не входящее в сметы строек);	2465,46	2088,66	84,7	2088,66
новое строительство и расширение, ПИР	7061,63	6922,28	98,0	12 456,72

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Объемы и структура капитальных вложений за 2019 год представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Объемы и структура капитальных вложений за 2019 год, в том числе освоения на техническое перевооружение и новое строительство

Направление инвестиций	2019 г. План, тыс. руб.	2019 г. Факт, тыс. руб.	% выпол- нения	Ввод основных фондов, тыс. руб.
Всего инвестиционная деятельность:	10 511,88	7653,58	72,8	7786,47
в т. ч.:				
- техническое перевооружение и реконструкция;	3080	1726,69	56,0	2128,12
- прочие финансовые вложения (оборудование, не входящее в сметы строек);	3334	2390,24	71,7	1778,04
- новое строительство, расширение и ПИР	4097,88	3536,65	86,3	3880,31

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Средний возраст оборудования ООО «ТД «Урал» растет, а это указывает на неэффективное или вообще полное отсутствие инвестиционной политики рассматриваемой организации. Структура возраста оборудования ООО «ТД «Урал» на 2014–2020 гг. представлена в таблице 20.

Таблица 20 – Структура возраста оборудования ООО «ТД «Урал» на 2014–2020 гг.

Годы	Оборудование					Средний возраст, лет, %
	до 5 лет, %	6–10 лет, %	11–15 лет, %	16–20 лет, %	свыше 20 лет, %	
2014	41	22	23	8	6	8,3
2015	39	23	20	9	9	8,8
2018	37	19	21	12	11	9,6
2019	36	18	22	12	12	9,8
2020	38	17	20	15	10	9,6

Источник: рассчитано по данным отчетности ООО «ТД «Урал»

Сведения таблицы позволяют вести речь о том, что возраст используемого оборудования растет с каждым годом. К 2019 году порядка 50 % было долей оборудования, имеющего более чем 10-летний возраст.

В течение пяти лет произошел рост среднего возраста оборудования. Рассматриваемое предприятие использует устаревшую технику, а это способно оказывать серьезное влияние на уровень качества услуг и товаров ООО «ТД «Урал». Только в 2020 году можно было наблюдать тенденцию к обновлению техники. Предприятие должно заняться разработкой эффективной инвестиционной политики, если стремится завоевать большую рыночную долю.

Без учета очевидного прироста суммы инвестиций, индекс физических их объемов в основной капитал ООО «ТД «Урал», если сравнивать 2020 год с 2019 годом, равен 106,3 %. В направлении выпуска продукции – 108,4 %.

Динамика инвестиционных показателей ООО «ТД «Урал» представлена на рисунке 15.

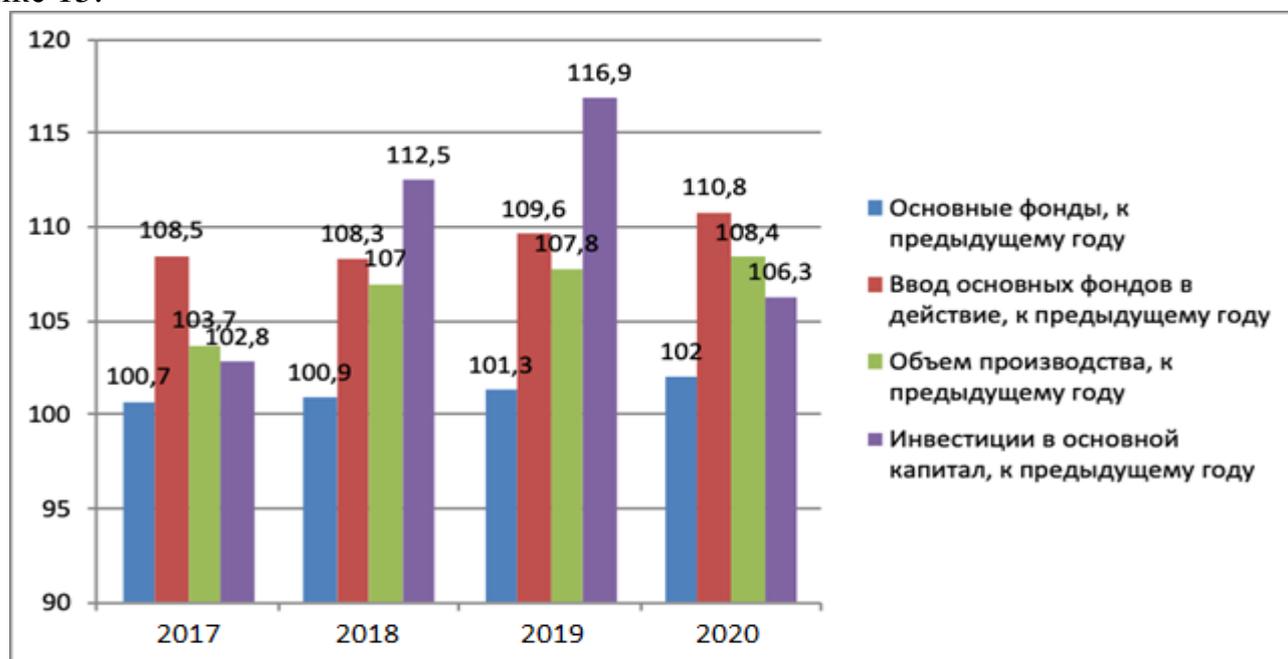


Рисунок 15 – Динамика инвестиционных показателей ООО «ТД «Урал» в 2018–2020 гг., %

На 2020 год осуществлены капитальные вложения в объеме 123 904,6 тыс. руб. (таблица 21).

Таблица 21 – Структура капитальных вложений в 2020 году

Направление капиталовложения		Стоимость, тыс. руб.
Всего капитальных вложений в 2020 году		123 904,6
1.1	Техническое перевооружение и реконструкция	
1.1.1.	Профильные объекты, всего, в том числе:	1237,3
	Создание электронного архива документации Общества, развитие системы хранения данных	500,0

Источник: рассчитано по данным отчетности ООО «ТД «Урал»

Если сравнивать 2020 год и 2019 год, то можно увидеть, что на 10,8 % выросли объемы инвестиций в основной капитал. Если такая тенденция останется прежней, то предприятие в будущем, скорее всего, будет сокращать производство ввиду того, что темп роста организации намного меньше среднего по отрасли. Если отслеживать показатель реального прироста, то можно увидеть, что инвестиции сокращаются: за 2020 г. инфляция – 10,3 %, поэтому делаем вывод о минимальности реального инвестиционного прироста.

Ценовая политика ООО «ТД «Урал» состоит в том, что предприятие устанавливает цены на таком уровне и так изменяет их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы обеспечить достижение краткосрочных и долгосрочных целей. Другими словами предприятие придерживается политика «издержки плюс прибыль», предполагая установление цены путем прибавления намеченной или запланированной прибыли к подсчитанным общим затратам на производство и сбыт товара.

На рассматриваемом предприятии используется затратный метод ценообразования – «Метод надбавки к издержкам производства».

Использование такого метода ценообразования предполагает, что начальной точкой для расчета цены являются фактические производственные и реализационные затраты.

Недостатком этого метода является то, что единицы себестоимости предприятия для производства, которые должны быть основой цены, не могут быть определены до установления цены.

Политика ценообразования предприятия состоит в следующем:

- основное конкурентное преимущество – низкая цена товаров. Стоит отметить, что при этом качеству товаров и повышению потребительских свойств уделяется большое внимание;
- разработана стратегия формирования долгосрочных отношений с клиентами, так для юридических лиц существует система отсрочки платежа до 20 банковских дней;
- постоянное расширение ассортиментной матрицы товаров, что позволяет удовлетворять потребительский спрос на постоянной основе и находиться в тренде.

Система ценообразования на продукцию предприятия ООО «ТД «Урал» организована по методу полного учета издержек + надбавка предприятия. Надбавка

устанавливается в пределах 12–16 %, в зависимости от спроса на каждый конкретный вид продукции, при этом надбавка, по сути, представляет рентабельность товара.

Совершенствование ценовой политики трудовые показатели в целом по предприятию обеспечиваются за счет улучшения показателей отдельных видов товаров. Например, увеличение розничной прибыли обеспечивается за счет увеличения доли высокотехнологичных отдельных продуктов. Поэтому для улучшения финансового положения компании в целом необходимо улучшение по некоторым видам товаров.

Целью моделирования изменений выступает повышение прибыли за счет снижения себестоимости продукции.

Исходя из основной цели, построим дерево целей (рисунок 16).

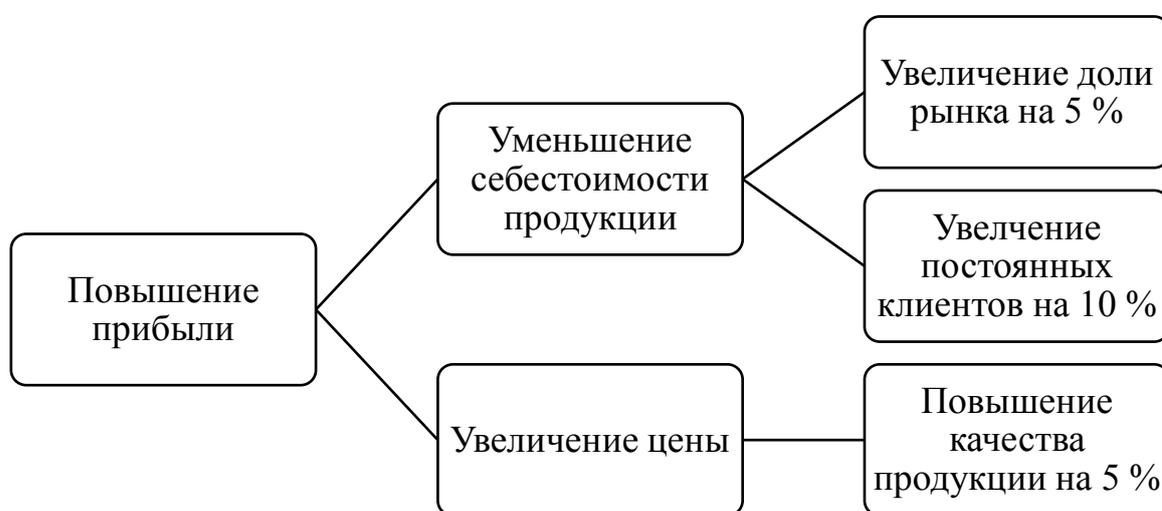


Рисунок 16 – Дерево целей

ООО «ГД «Урал» использовало затратный метод ценообразования, суть которого состоит в том, что для расчета цены к издержкам на товар прибавляют надбавку, соответствующую норме прибыли или желаемому доходу от оборота.

Метод себестоимости, используемый в компании, имеет серьезные недостатки, которые могут подорвать эффективную работу компании.

Основными недостатками такого метода являются:

- методы калькулирования косвенных затрат, т. е. отнесения их на конкретный товар, являются произвольными, не связанными с рыночной эффективностью и технологическими процессами реализации;
- такой метод предполагает использование для расчетов показателей текущих затрат, по которым есть информация на предприятии, а не предполагаемых. Однако, нет гарантии неизменности затрат для расчетного периода, это способствует появлению ошибок при ценообразовании;
- также присутствует привязка к необходимому объему выпуска, о чем шла речь выше. Но если не удастся сбыть запланированный объем продукции, и выпуск со-

кратится, то цену придется поднять, перераспределив постоянные затраты на меньшее количество продукции.

Очень важно спрогнозировать ценовую тактику ООО «ТД «Урал» в условиях экономического кризиса. В таких условиях наблюдается общее снижение спроса и изменение потребительских критериев оценки товаров. Потребительские коммунальные услуги оценки денежно-кредитной единицы спроса были разрушены и снижены, а сам спрос направлен в основном на продукцию по сниженной цене, независимо от ее качества.

Объектом управления дебиторской задолженностью ООО «ТД «Урал» является дебиторская задолженность клиентов: торговых сетей, оптовых магазинов, розничных покупателей.

К субъектам управления дебиторской задолженностью в ООО «ТД «Урал» являются:

- генеральный директор (принимает решение о размере кредитного лимита, о прекращении отгрузок при возникновении просроченной дебиторской задолженности);
- менеджеры по продажам (оценивает возможность предоставления отсрочки платежа контрагенту с учетом принятых параметров, заключает договор о поставке, в котором оговариваются условия оплаты, в том числе с учетом предоставленной отсрочки);
- юрист (составляет претензии дебиторам в случае неоплаты задолженности в течение определенного времени, направляет их дебитору).

При предоставлении кредита покупателям проводится их оценка по следующим показателям:

- масштаб бизнеса;
- платежная репутация;
- заявленный объем закупки товара;
- маржа с планируемых продаж.

Основное условие сотрудничества с торговыми сетями – предоставление отсрочки платежа, что оговорено в договоре. Чаще всего лимит на дебиторскую задолженность в договоре не указывается. Поэтому ООО «ТД «Урал» поставляет товар в сети даже при наличии у них просроченной дебиторской задолженности. Такие условия являются высоко рисковыми, но и торговые сети – самые финансово устойчивые партнеры.

Для оптовых покупателей и небольших розничных магазинов установлен лимит отсрочки платежа в размере 14 дней, данный срок не корректируется.

При запросе контрагента на предоставление отсрочки платежа менеджер по продажам оценивает его по вышеперечисленным показателям для оценки кредитного риска.

Максимальный лимит кредитования – не выше месячной выручки контрагента. Окончательное решение о размере кредитного лимита принимает генеральный директор.

Дебиторская задолженность распределена по контрагентам и менеджерам по продажам.

Дебиторская задолженность в ООО «ТД «Урал» проходит следующие этапы в организации:

- дата фактической передачи товара или оказания услуги контрагенту;
- дата оприходования на баланс задолженности;
- дата погашения задолженности или ее перевод категорию «проблемная»;
- дата перевода задолженности в категорию «просроченная»;
- дата перевода задолженности в категорию «безнадежная»;
- списание безнадежного долга.

В процессе транспортировки некоторых видов товаров возможно изменение целостности упаковки (например, банок с краской, с декоративной штукатуркой), в связи с чем, в момент приемки товара возникает численное отклонение в поставленной партии товаров, в результате требуется корректировка и замена первичной документации. В большей части договоров на поставку отсрочка оплаты исчисляется с момента передачи корректных первичных документов, таким образом, фактически покупатели имеют дополнительную отсрочку платежа на период корректировки отгрузочных документов. Появляется так называемая «виртуальная» задолженность, средний период которой от 7 до 14 дней. В системе учета корректировку реализации осуществляют менеджеры по продажам.

Срок текущей дебиторской задолженности (тот, который еще не истек) – не больше 14 календарных дней с момента приемки покупателем товара. К текущей задолженности может быть применено рефинансирование через уступку.

По истечении 14 дней задолженность переходит в разряд проблемной. Продолжительность данного периода – 30 дней.

Не погашенная проблемная задолженность становится просроченной. Расходы на взыскание такой задолженности выше, чем при взыскании проблемной задолженности. В такой ситуации юрист организации составляет претензию дебитору, отгрузка товара или оказание услуг могут быть приостановлены. Данные санкции не применяются в отношении торговых сетей. Если в планах дебитора нет намерений продолжать сотрудничество, то остановка отгрузки не окажет на него необходимого воздействия.

Если силами организации взыскать дебиторскую задолженность не получается, она признается безнадежной.

В соответствии с п. 2 ст. 266 НК РФ безнадежная задолженность – это:

- долги с истекшим периодом исковой давности, который установлен законом;
- долги, которые невозможно вернуть из-за наличия постановления государственного органа или ликвидации компании.

Алгоритм действий с дебиторской задолженностью включает следующие мероприятия:

- за 2 дня до срока оплаты менеджер по продажам информирует дебитора о сроке и сумме оплаты;

- в день платежа менеджер напоминает контрагенту о наступлении срока платежа и получает подтверждение о намерении исполнить договорные обязательства;
- если задолженность в течение 2-х дней после положенного срока платежа не погашена, менеджер для возврата дебиторской задолженности обязан предпринять следующие меры: провести переговоры с дебитором, отправить официальное письмо о согласовании графика платежей;
- если просроченная задолженность дебитора достигает 30 календарных дней, генеральный директор принимает решение о прекращении отгрузок;
- если дебиторская задолженность не погашена в течение 60 дней, генеральный директор выясняет у дебитора причину, анализирует текущую платежеспособности дебитора, направляет претензию по оплате товара, которая готовится юристом;
- при не оплате задолженности в течение 90 дней санкционируется начало судебного разбирательства с должником;
- если в ходе судебного разбирательства принимается отрицательное решение по иску о возврате дебиторской задолженности, она переходит в категорию безнадежной и списывается.

Работа с дебиторской задолженностью проводится, только если срок оплаты приближается либо уже наступил, при этом расчет начинается не с дня поставки товара или оказания услуги, а с даты предоставления корректного счета-фактуры покупателю, что не позволяет в полном объеме оценить качество текущей задолженности. Менеджерам по продажам не достаточно аналитической информации о качестве и размере дебиторской задолженности, о наличии подтвержденных актов-сверок.

Несмотря на то, что ответственность за контроль над поступлением денежных средств распределена между менеджерами по продажам, с объемом просроченной дебиторской задолженности их вознаграждение не связано. Мотивация сотрудников состоит только в увеличении выручки от реализации, следствием чего является увеличение просроченной дебиторской задолженности из-за поставки товара фирмам с непроверенной репутацией.

## **Выводы по разделу 2**

При анализе системы управления дебиторской задолженностью в ООО «ТД «Урал» выявлены следующие недостатки:

- 1) длительный цикл замены первичной документации является одной из основных причин необоснованного увеличения периода оборота дебиторской задолженности. Неавтоматизированный процесс замены первичных документов в среднем увеличивает срок оплаты за поставку;
- 2) при анализе надежности потенциального дебитора не проводится оценка его финансового состояния, что повышает риск взаимодействия с неблагонадежным контрагентом, и приводит к росту просроченной дебиторской задолженности;
- 3) нет системы мотивации принимающих участие в процессе работы с дебиторской задолженностью, что формирует невыполнение данных обязанностей.

### 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТД «УРАЛ»

#### 3.1 Основные направления оптимизации финансовой политики ООО «ТД «Урал»

На современном этапе экономического развития деятельности предприятий, важнейшим направлением финансового менеджмента является повышение уровня его финансовой устойчивости и ликвидности. Финансовое состояние предприятия, в частности финансовая устойчивость и ликвидность формируется в результате взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений внутри предприятия и определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов. Действие каждого из факторов может являться основой для выводов о возможностях улучшения финансового состояния предприятия.

Как показал анализ платёжеспособности предприятия, проведенный во второй главе выпускной квалификационной работы, фактические значения показателей абсолютной ликвидности не достигают рекомендуемых значений, и колеблется от 0,06 в 2018 году до 0,10 в 2020 году. В то же время, имеет место значительное превышение коэффициента быстрой ликвидности, что объясняется большой величиной дебиторской задолженности, сумма которой растет существенно быстрее выручки предприятия.

Поэтому, на первом этапе совершенствования финансовой политики предприятия необходимо выработать меры по повышению уровня его платежеспособности путем сокращения дебиторской задолженности. В связи с этим для решения задач повышения абсолютной ликвидности ООО «ТД «Урал» необходимо оптимизировать структуру оборотного капитала, в составе которого наибольший удельный вес приходится на дебиторскую задолженность, при этом величина наиболее ликвидных активов, а именно денежных средств и финансовых вложений незначительна. Для оптимизации структуры оборотных активов необходимо провести мероприятия по сокращению дебиторской задолженности и увеличению наиболее ликвидных активов.

Согласно данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал», доля дебиторской задолженности на протяжении трех лет колеблется от 27,25 % в 2018 году до 21,58 % в 2020 году. Анализ движения и структуры краткосрочной дебиторской задолженности представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Анализ движения и структуры краткосрочной дебиторской задолженности ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Наименование показателя	2018 год		2019 год		2020 год	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Расчет с покупателями и заказчиками	172 430	64,5	75 949	62,8	126 818	64,8
Авансы выданные	85 547	32,0	40 514	33,5	61 433	31,4
Прочая	4010	1,5	2540	2,1	4304	2,2
Расчеты по налогам	5347	2,0	1935	1,6	3091	1,6
Итого	267 334	100	120 938	100	195 646	100

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Совокупное изменение всех показателей в 2020 году по сравнению с 2019 годом свидетельствует о неблагоприятной тенденции изменения уровня дебиторской задолженности, т. к. рост дебиторской задолженности говорит о значительном увеличении объемов реализации услуг с отсрочкой платежа. Также значительное влияние на рост дебиторской задолженности оказывает ослабление финансового положения клиентов, которые требуют увеличения отсрочки платежа. В большинстве случаев это вполне нормальная практика, но т. к. предприятие производит значительное вложение средств в результате.

На рисунке 17 представлен состав оборотных активов ООО «ТД «Урал» на конец 2020 года.

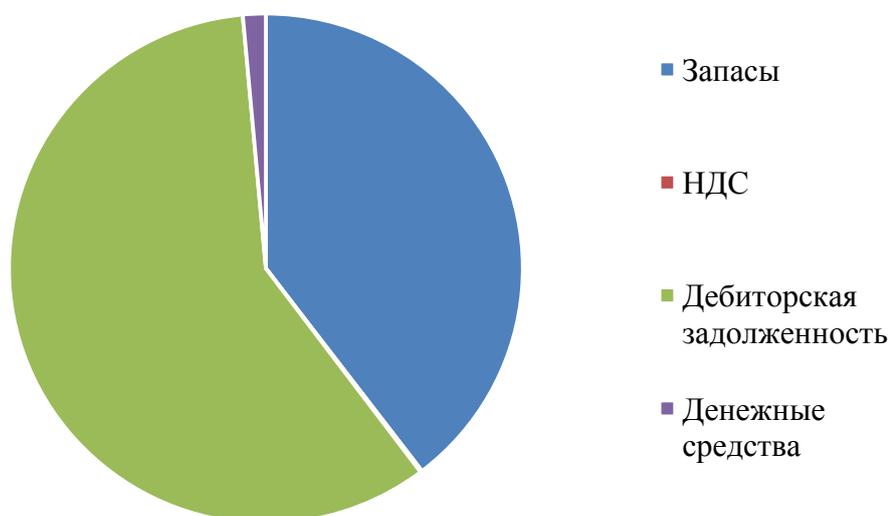


Рисунок 17 – Структура оборотных активов ООО «ТД «Урал» в 2020 году  
Существенный удельный вес дебиторской задолженности в составе текущих активов определяют их особое место для разработки кредитной политики предприятия.

Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития предоставления кредита клиентам, то ей требуется определенная кредитная политика, позволяющая регулировать уровень дебиторской задолженности.

В настоящее время анализируемое предприятие использует либеральную кредитную политику. Использование этой кредитной политики имеет ряд недостатков.

ков, таких как: потери, связанные с убытком от списания дебиторской задолженности, расходы, связанные с финансированием задолженности и ее обслуживанием. Также имеется важное преимущество либеральной кредитной политики – стимулирующее воздействие на объем реализации продукции, т. е. эта политика – есть фактор конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

На предварительном этапе разработки кредитной политики необходимо оценить рыночную конъюнктуру и определить, насколько выгодно предприятию придерживаться либеральной политики. Для этого определим лимит дебиторской задолженности по всей организации, рассчитывается как сумма доступных для организации источников финансирования оборотных активов за вычетом прогнозируемой величины запасов, денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и НДС по приобретенным ценностям, формула для расчета выглядит следующим образом [34, с. 116].

$$ДЗ_{\text{лим}} = СОС + ДО + Кк + КЗ - З - ДЗ_{\text{авпр}} - КФВ - ДС, \quad (19)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ДО – долгосрочные обязательства;

Кк – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность;

З – запасы и НДС по приобретённым ценностям;

ДЗ<sub>авпр</sub> – дебиторская задолженность в части выданных авансов и прочей задолженности;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства.

Рассчитаем лимит дебиторской задолженности по формуле (19) для ООО «ТД «Урал» в 2020 году:

$$ДЗ_{\text{лим}} = 285\,649 + 80\,000 + 0 + 46\,844 - 131\,691 - 131\,122 - 4792 = 144\,888 \text{ тыс. руб.}$$

Проведенные расчёт показал, что лимит дебиторской задолженности у ООО «ТД «Урал» составляет 144 888 тыс. руб. В настоящее время данный показатель равен 195 646 тыс. руб., что превышает рассчитанный лимит на 50 758 тыс. руб.

Главным моментом при разработке кредитной политики является построение ранжированного ряда дебиторской задолженности. Он позволяет определить состояние дебиторской задолженности по периодам возникновения.

Дебиторская задолженность в 2020 г. составляет 195 646 тыс. руб. Представим ранжирование дебиторской задолженности предприятия по срокам возникновения в таблице 23.

Таблица 23 – Ранжирование покупателей и заказчиков ООО «ТД «Урал» по срокам возникновения

в тыс. руб.

Наименования предприятия	Сумма дебиторской задолженности	Сумма дебиторской задолженности по срокам погашения				
		В течение 30 дней	30–60 дней	60–90 дней	90–180 дней	Свыше 180 дней
АО «ПО ЕлАЗ»	79 432	8738	4766	28 596	37 333	-
ООО «Исмиль»	45 586	4559	912	14 588	24 161	1368
ООО «Ростсельмаш Комбайновый завод»	27 782	1389	5001	6668	13 335	1389
АО «БАЗ»	25 043	1503	3506	10 268	9767	-
АО «КОММАШ»	17 804	356	1958	9614	5875	-
Всего	195 646	16 544	16 143	69 733	90 471	2757

Данные таблицы 19 позволяют сделать вывод, что в структуре дебиторской задолженности предприятия преобладает дебиторская задолженность со сроком погашения 60–90 дней и 90–180 дней.

Рассматривая договоры с потребителями продукции, на анализируемом предприятии нужно отметить, что большинство договоров носят долгосрочный характер. Покупатели, с которыми ООО «ТД «Урал» работает с отсрочкой платежа, являются долговременными партнерами.

Предлагается сгруппировать покупателей ООО «ТД «Урал» по уровню кредитоспособности и выделить следующие категории.

Категория «А» – наиболее крупный сомнительный вид текущей дебиторской задолженности, для которой необходимо использовать рефинансирование дебиторской задолженности в виде факторинга.

Категория «В» – включает кредиты средних размеров. Для них предусмотрены скидки за оплату в срок. Система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату. Эти скидки предлагаются с целью побудить покупателя оплатить счет до окончания оговорённого срока платежа. Предлагается использовать схему «2/30 net 60», означающая следующее: покупатель получает 2 %-ю скидку с цены услуги в случае его оплаты в течение 30 дней с начало периода кредитования (с момента покупки товара); покупатель платит за полную стоимость услуги, если оплата совершается в период 31-го по 60-й день договорного срока. В случае неуплаты в течение 60 дней покупатель дополнительно к стоимости товара уплачивает штраф, величина которого зависит от момента платежа.

Категория «С» – остальные виды дебиторской задолженности, которые не оказывают влияние на результаты финансовой деятельности. Предлагается использовать схему скидок «4/10 net 30», означающая следующее: покупатель получает 4 %-ю скидку с цены услуги в случае его оплаты в течение 10 дней с начало периода кредитования; покупатель платит за полную стоимость услуги, если оплата совершается в период с 11-го по 30-й день договорного срока.

В таблице 24 представлено ранжирование покупателей предприятия по методу ABC. При этом ранг покупателя определяется в зависимости от доли дебиторской задолженности в её общей сумме.

Таблица 24 – Ранжирование покупателей по методу ABC – анализа

Наименование предприятия	Сумма ДЗ, тыс. руб.	Удельный вес ДЗ, %	Удельный вес ДЗ нарастающим итогом, %	Ранг покупателя
АО «ПО ЕлАЗ»	79 432	40,6	40,6	А
ООО «Исмиль»	45 586	23,3	63,9	А
ООО «Ростсельмаш Комбайновый завод»	27 782	14,2	78,1	В
АО «БАЗ»	25 043	12,8	90,9	В
АО «КОММАШ»	17 804	9,1	100	С
Всего	195 646	100	-	-

Основная часть покупателей и заказчиков на предприятии относятся к категории «А», то есть планируется использование факторинга с этими предприятиями.

Факторинг – финансовая услуга специализированной компании или банка. В общем виде факторинг используется так: поставщик продает товар покупателю, не требуя за него немедленной оплаты. За покупателя этого товара продавцу платит специализированная факторинговая компания или банк, после чего получает долг с покупателя товара.

В таблице 25 представлены основные кредиторы ООО ЗМТ в 2020 году.

Таблица 25 – Кредиторская задолженность ООО «ТД «Урал»

в тыс. руб.

Наименования предприятия	Сумма кредиторской задолженности	Сумма кредиторской задолженности по срокам погашения				
		В течение 30 дней	30–60 дней	60–90 дней	90–180 дней	Свыше 180 дней
ООО «Транспорт НПО»	23 422	-	-	-	10 943	12 479
ООО «ТД Уралтехсталь»	9527	-	-	9527	-	-
АО «Коминвест-АКМТ»	7615	-	-	-	7615	-
ЗАО «Полимер»	2757	-	2757	-	-	-
Прочие	3524	346	667	2512	-	-
Всего	46 844	346	3424	12 039	18 558	12 479

Источник: рассчитано по данным отчетности ООО «ТД «Урал»

Таким образом, продавец имеет возможность, заключив факторинговый договор, продать товар с отсрочкой платежа, обычно до 180 дней, и при этом получить оплату с некоторым дисконтом (скидкой) от факторинговой компании или банка сразу, переуступив ей право требования долга за поставленную продукцию.

В первую очередь на предприятии следует разработать «Положение о кредитной политике ООО «ТД «Урал» и назначить ответственное лицо по работе с дебиторами и кредиторами. В Положении должны определяться следующие вопросы: – срок предоставления кредита (необходимо разработать несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты строительных работ);

- стандарты кредитоспособности заказчика (критерии, по которым ООО «ГД «Урал» будет определять финансовую состоятельность заказчика и вытекающие отсюда возможные варианты оплаты);
- система создания резервов по сомнительным долгам (считается, что, как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, хотя бы по чрезвычайным обстоятельствам; поэтому, исходя из принципа осторожности, необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью заказчика);
- система сбора платежей (сюда входят процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, совокупность критериальных показателей, свидетельствующих о существенности нарушений в оплате, система наказания недобросовестных контрагентов и др.);
- система предоставляемых скидок.

Эффективная система установления взаимоотношений с заказчиками подразумевает:

- качественный отбор клиентов, которым можно предоставлять отсрочку платежа;
- определение оптимальных условий сроков оплаты заказчикам;
- четкую процедуру предъявления претензий за невыполнение условий оплаты;
- контроль над тем, как заказчики исполняют условия договоров.

Даже самая эффективная кредитная политика и в том числе система отбора покупателей, в ходе взаимодействия с ними не лишена всевозможных накладок, поэтому предприятие должно разработать систему контроля над исполнением заказчиками платежной дисциплины. Эта система называется системой администрирования взаимоотношений с заказчиками, которая подразумевает:

- постоянный анализ дебиторов по объему задолженности (АВС – анализ), срокам погашения и др.;
- минимизацию временных интервалов между моментами завершения работ, составление актов приемки-передачи работ, предъявления платежных документов;
- направление платежных документов по надлежащим адресам;
- своевременное рассмотрение запросов заказчиков об условиях оплаты;
- четкую процедуру оплаты счетов и получения платежей.

На сегодняшний день на предприятии отсутствует специалист по работе с дебиторами и функциональные обязанности по контролю над возвратом дебиторской задолженности возложены на центр финансовой ответственности.

Нами предлагается вести в штат предприятия специалиста по работе с дебиторами, функциональными обязанностями которого будут являться:

- реализация процедур, входящих в процесс возвращения просроченной дебиторской задолженности;
- дальнейшее развитие существующего алгоритма работы с просроченной дебиторской задолженностью;
- расчет просроченной дебиторской задолженности для передачи дела в суд;

– подготовка отчетов по должникам.

Существенное влияние на уровень финансового состояния оказывает эффективное управление запасами предприятия. Согласно данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал» на конец 2020 года доля запасов в составе активов предприятия составила 14,52 %. Для оценки эффективности управления запасами предприятия проведем сравнительный анализ темпов роста его выручки и запасов (таблица 26).

Таблица 26 – Сравнительный анализ темпов роста выручки и запасов ООО «ТД «Урал» за 2018–2020 годы

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка, тыс. руб.	591 471	673 384	630 531
Темп роста, %	-	113,85	93,64
Запасы, тыс. руб.	131 391	155 114	131 691
Темп роста, %	-	118,06	84,90
Запасы сырья и материалов, тыс. руб.	75 479	80 733	83 713
Темп роста, %	-	106,96	103,69

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Согласно данным таблицы 22, наблюдается следующая тенденция: рост выручки предприятия опережает темп роста запасов сырья и материалов в 2019 году. Однако в 2020 году при снижении выручки на 7 %, запасы сырья и материалов напротив возросли на 3,69 %. Данная ситуация может свидетельствовать о проблемах в системе управления запасами, а именно неэффективности их планирования.

Для оптимизации запасов сырья и материалов в настоящее время большую популярность приобрели такие модели как ABC, EOQ, а также различные программные продукты.

В основе метода ABC лежит разделение всех запасов организации на группы в соответствии с величиной прибыли и объёмом продаж:

В совокупность «А» входят наиболее дорогие материалы, сырьё с продолжительным сроком исполнения заказа. Эти активы ограничены и требуют постоянного наблюдения, так как их недостаток оказывает серьёзное влияние на финансовое положение компании. Оптимальный размер рассчитывается на основании модели Уилсона, контроль проводится еженедельно.

В группу «В» включаются ценности, влияющие на непрерывность производственного процесса в меньшей степени. Активы данного подкласса проверяются минимум один раз в месяц.

В категорию «С» входят прочие запасы, от которых не зависит стабильность операционного цикла фирмы. Их объём может быть достаточно большим, а размер контролируется один раз в квартал.

Расчетный механизм модели EOQ основан на минимизации совокупных затрат по закупке и хранению запасов на предприятии. Эти затраты делятся на две группы:

1) сумма затрат по завозу товаров, включая расходы по транспортировке и приемке товаров;

2) сумма затрат по хранению товаров на складе предприятия (содержание складских помещений и оборудования, зарплата персонала, финансовые расходы по обслуживанию капитала, вложенного в запасы, и др.).

Модель EQQ позволяет оптимизировать пропорции между двумя группами затрат таким образом, чтобы общая сумма затрат была минимальной.

Следующим направлением совершенствования финансовой политики предприятия является повышение его деловой активности и рентабельности. Деловая активность предприятия определяется как достижением ею заданных темпов роста, так и реализацией стратегических целевых установок. Рост деловой активности предприятия во многом определяется тем, насколько эффективно на предприятии используются ресурсы. Соответственно деловая активность будет проявляться в скорости оборота средств и рентабельности финансово-хозяйственной деятельности.

Деловая активность главным образом определяется отдачей в виде выручки вложений в активы предприятия и чаще всего оценивается скоростью оборота оборотных средств.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и их рост предполагает опережение темпов роста прибыли над ростом затрат (выручки) или стоимостью ресурсов.

Поэтому мероприятия, направленные на повышение деловой активности и рентабельности ООО «ТД «Урал», предполагают увеличение объемов производства, выручки прибыли и соответственно снижение уровня затрат (рисунок 18).

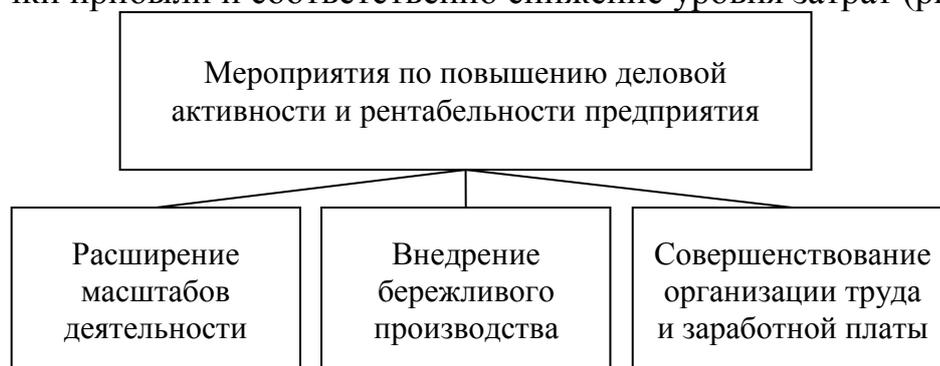


Рисунок 18 – Мероприятия по совершенствованию финансовой политики предприятия

Таким образом, совершенствование финансовой политики анализируемого предприятия предлагается осуществлять в следующих направлениях: расширение масштабов деятельности, внедрение бережливого производства, совершенствование организации труда и заработной платы.

Расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий будет представлен в следующем параграфе выпускной квалификационной работы.

### 3.2 Расчет и оценка экономической эффективности предложенных рекомендаций

Как было сказано в параграфе 3.1 выпускной квалификационной работы, основные мероприятия совершенствования финансовой политики предприятия должны обеспечить повышение уровня его платежеспособности, деловой активности и рентабельности (рисунок 19).



Рисунок 19 – Мероприятия по совершенствованию финансовой политики предприятия

Дадим пояснения к рисунку 15.

1. Сокращение дебиторской задолженности. На сегодняшний день многие отечественные предприятия используют услуги банков по возврату долгов, то есть факторинговые операции. Обычно при покупке дебиторской задолженности факторинговые организации (Сбербанк, Альфа-Банк, ВТБ 24, Газпромбанк, Кредит Европа Банк) берут комиссию 17–20 %, но при этом предприятие, получив 80 % от суммы, может пустить их в оборот и вернуть свою потерю.

По состоянию, на конец 2020 года величина дебиторской задолженности ООО «ТД «Урал» составляет 195 646,0 тыс. руб. Предлагается для повышения величины наиболее ликвидных активов часть дебиторской задолженности, а именно 125 018 тыс. руб. (сумма дебиторской задолженности в категории «А» в анализе ABC) направить банку на осуществление операции факторинга. В итоге предприятие сможет получить 80 % от направленной суммы, что составит 100 014 тыс. руб. Средства, полученные от продажи дебиторской задолженности, предлагается направить на:

– увеличение остатка наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) на счетах предприятия. На конец 2020 года сумма наиболее ликвидных активов, в частности денежных средств, составила 4792 тыс. руб., краткосрочные финансовые вложения у ООО «ТД «Урал» на

протяжение трех лет отсутствуют. Для обеспечения уровня платёжности предприятия (коэффициент абсолютной ликвидности составлял 20 % от краткосрочных обязательств), необходимо увеличить абсолютный размер наиболее ликвидных активов на 10 947 тыс. руб. Считаем, что этой суммы будет достаточно для обеспечения текущих финансовых потребностей, поскольку средняя величина кредиторской задолженности за период с 2018–2020 годы составила 78 692 тыс. руб.  $((135\ 814+53\ 419+46\ 844):3)$ ;

– погашение части кредиторской задолженности на сумму 23 422 тыс. руб.  $(46\ 844 \cdot 0,5)$ ;

– повышение объемов производства продукции.

2. Оптимизация запасов. Для реализации данного подхода нами был проведен анализ прихода и расхода материальных запасов, в ходе которого выявлено, что на протяжении 2020 года фактический расход запасов ТМЦ был ниже, чем его приход. Следовательно, действующая система нормирования материальных запасов на предприятии не является удовлетворительной, поскольку осуществляет закупку товарно-материальных ценностей на несколько месяцев вперед.

Анализ прихода и расхода товарно-материальных ценностей ООО «ТД «Урал» по кварталам за 2020 год представлен в таблице 27.

Таблица 27 – Анализ прихода и расхода товарно-материальных ценностей ООО «ТД «Урал» по кварталам за 2020 год

Величина ТМЦ	Квартал				Год
	I	II	III	IV	
Приход, тыс. руб.	72 475	80 659	79 511	84 900	317 545
Расход, тыс. руб.	57 980	61 301	62 814	69 618	251 713
Отклонение, тыс. руб.	14 495	19 358	16 697	15 282	65 832

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Данный вывод сделан также по результатам проведенного анализа графика по поставке отдельных видов материальных ценностей. Например, при плановой недельной поставке материалов, они закупаются один раз в месяц, в результате больших остатков на складе на начало месяца. Данный факт, также говорит о неэффективности действующей системы нормирования запасов и требует ее немедленного пересмотра. Поэтому, руководству предприятия необходимо особое внимание уделить совершенствованию нормирования запасов сырья и материалов. В настоящее время большую популярность среди отечественных предприятий при нормировании запасов получил метод ABC, который позволяет классифицировать ресурсы предприятия по степени их важности. Этот анализ является одним из методов рационализации и может применяться в сфере деятельности любого предприятия.

Прогноз структуры актива и пассива баланса после внедрения перечисленных мероприятий ООО «ТД «Урал» представлен в таблице 28.

Таблица 28 – Прогноз актива и пассива баланса ООО «ТД «Урал»

в тыс. руб.

Наименование	2020 год	Изменение	Прогноз
<b>Актив</b>			
Внеоборотные активы	574 239		574 239
Оборотные активы	332 493		270 422
В том числе:			
Запасы	131 691		79 691
В том числе:			
Сырье и материалы	83 713	-5860 -7785 +65 645	135 713
Готовая продукция	47 978		47 978
Налог на добавленную стоимость	364		364
Дебиторская задолженность	195 646	-125 018	70 628
Краткосрочные финансовые вложения			
Денежные средства	4792	+10 947	15 739
Баланс	906 732		844 661
<b>Пассив</b>			
Капитал и резервы	779 888		791 396
В том числе:			
Уставный капитал	10		10
Нераспределенная прибыль	779 878	+11 508	791 386
Долгосрочные обязательства	80 000	-50 157	29 843
Краткосрочные обязательства,	46 844		23 422
В том числе:			
Кредиторская задолженность	46 844	-23 422	23 422
Баланс	906 732		844 661

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ТД «Урал»

Согласно данным, представленным в таблице 28, ниже в таблице 29 рассчитаны показатели финансовой устойчивости и ликвидности баланса.

Таблица 29 – Прогноз показателей финансовой устойчивости и ликвидности ООО «ТД «Урал»

Наименование	норматив	2020 год	прогноз
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>			
Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,26	0,28
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,3$	0,23	0,80
<b>Показатели ликвидности</b>			
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,10	0,67
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1,0	4,28	3,69

Для наглядности прогноз показателей представлен на рисунке 20.

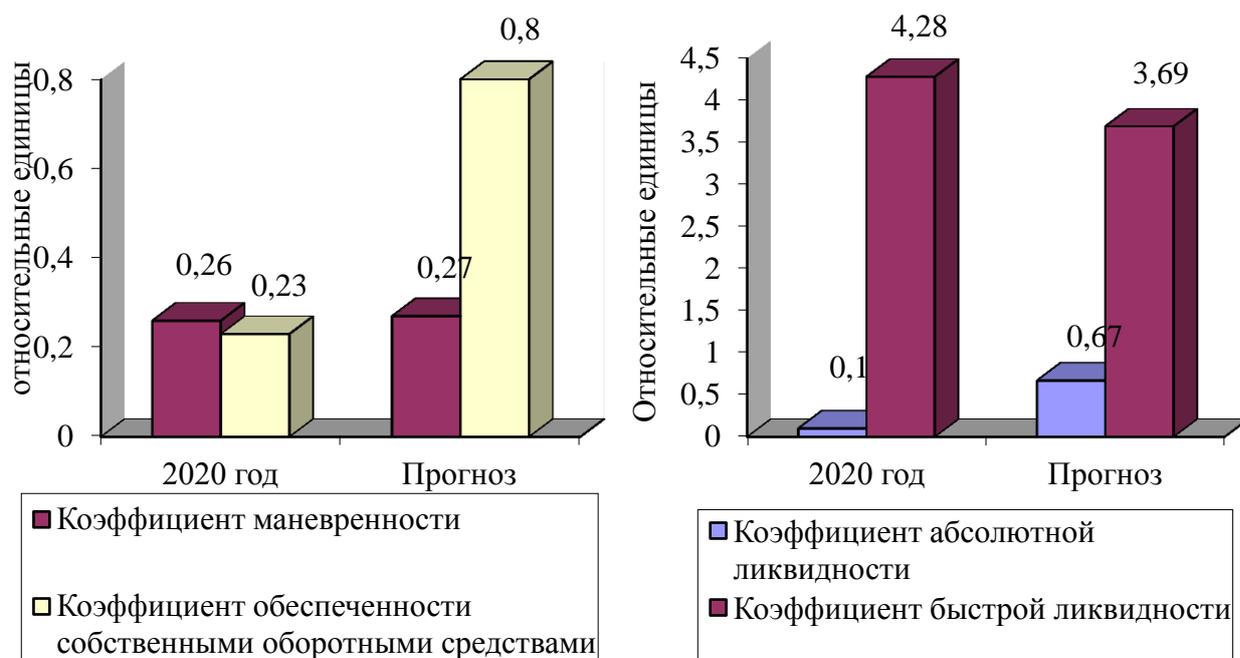


Рисунок 20 – Прогноз показателей финансовой устойчивости и ликвидности ООО «ТД «Урал»

Как видно из таблицы 29 и рисунка 20, реализация предложенных мероприятий позволит ООО «ТД «Урал» уже в ближайший период улучшить уровень своей ликвидности и финансовой устойчивости. Мероприятий по повышению деловой активности и рентабельности ООО «ТД «Урал».

Прогноз динамики показателей деловой активности ООО «ТД «Урал» представлен в таблице 30.

Таблица 30 – Прогноз динамики показателей деловой активности ООО «ТД «Урал»

Наименование	2020 г.	Изменение	Прогноз
Выручка от реализации, тыс. руб.	630 531	1 071 073	1 701 604
Прибыль от продаж, тыс. руб.	242 292	11 508	253 800
Оборотные активы, тыс. руб.	332 493	62 071	270 422
Кoeffициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	1,90		6,29
Длительность одного оборота оборотных активов, дни	192,47		58,03

Как видно из таблицы 30 показатели, характеризующие деловую активность и рентабельность деятельности предприятия, в результате предложенных мероприятий повысили свои значения.

Наглядно динамика основных показателей представлена на рисунке 21.

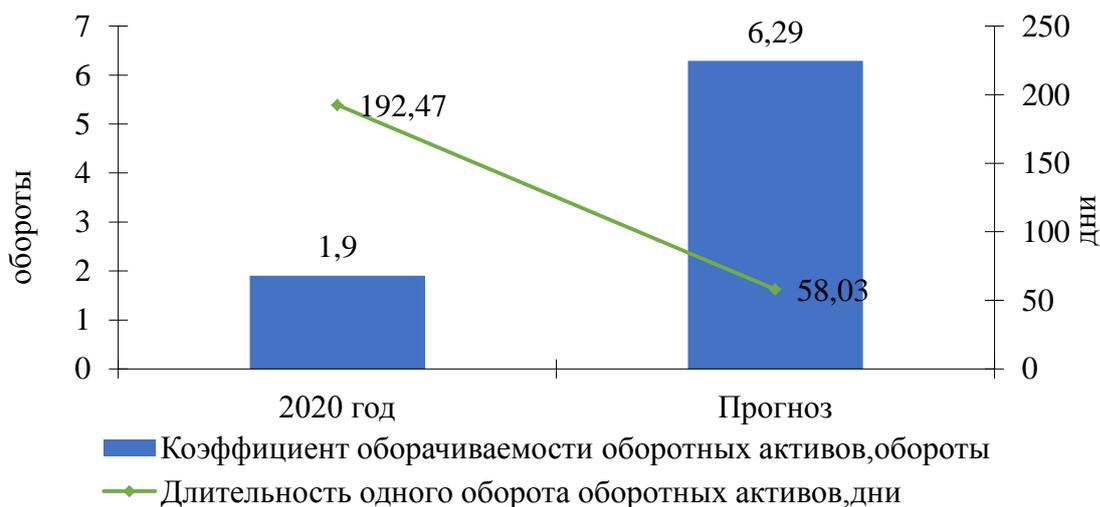


Рисунок 21 – Прогноз основных показателей деловой активности ООО «ТД «Урал»

### Выводы по разделу 3

На рисунке 21 наглядно видно, что внедрение предложенных мероприятий направленных на совершенствование финансовой политики позволит предприятию улучшить показатели деловой активности. В частности, увеличит коэффициент оборачиваемости до 6,29 оборотов против 1,9 оборота в 2020 году, и сократит длительность одного оборота на 134,4 дня.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ и оценка финансовой политики производственного предприятия ООО «ТД «Урал», а также изучение трудов отечественных и зарубежных экономистов в данной области позволили сделать следующие выводы.

Финансовая политика предприятия представляет собой целенаправленное использование финансов для достижения долгосрочных и краткосрочных задач, качественно определенного направления развития, касающегося внутренней и внешней среды предприятия.

Формирование финансовой политики проводится последовательно и включает этапы: выработка стратегии направлений развития предприятия; разработка финансовых планов; разработка оптимальной концепции управления; контроль. Формирование финансовой политики должно при соблюдении принципов; самокупаемости и самофинансирования, самоуправления и хозяйственной самостоятельности, материальной ответственности, заинтересованности в результатах деятельности, создания резервов и контроля.

Управление финансами предприятия неизбежно требует всестороннего анализа, позволяющего дать наиболее точную оценку финансовой политике, учесть неопределенность условий с помощью современных количественных методов анализа. Для принятия грамотных, экономически обоснованных управленческих решений на перспективу большое значение придается анализу финансового состояния: платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и прогнозированию возможности банкротства. Этот анализ можно применить для оценки, как собственного финансового состояния, так и во внешней политике для оценки платежеспособности, надежности контрагентов.

Анализ показателей финансовой устойчивости установил, что доля собственного капитала в общей валюте баланса достаточно высока и составила в 2018 году 78 %, в 2019 году 84 % и в 2020 году 86 %. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, что более 20 % собственного капитала вложены в оборотные активы.

Оценка деловой активности и рентабельности предприятия выявила, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом, оборачиваемость оборотных активов в целом по предприятию улучшилась, в том числе улучшилось использование дебиторской задолженности. Однако в 2020 году наблюдается ухудшение значений данных показателей, что говорит о плохой работе отдела сбыта и неудовлетворительной системе нормирования запасов. Исключение составляет коэффициент оборачиваемости денежных средств, значение которого на протяжении трех лет имеет устойчивую тенденцию к увеличению в 2019 году по сравнению с 2018 годом, оборачиваемость оборотных активов в целом по предприятию улучшилась, в том числе улучшилось использование дебиторской задолженности. Однако в 2020 году наблюдается ухудшение значений данных показателей, что говорит о плохой работе отдела сбыта и неудовлетворительной системе нормирования запасов. Исключение составляет коэффициент оборачиваемости денежных средств, значение которого на протяжении трех лет имеет устойчивую тенденцию к увеличению.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. № 51–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 31. – Ст. 3301.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть первая / Федеральный закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая / Федеральный закон РФ от 5 августа 2000 г. № 117–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
4. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. №14–ФЗ (последняя редакция) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998 – № 1. – Ст. 1
5. Федеральный закон РФ от 26 октября 2002 г. №127–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – №43. – Ст. 4190.
6. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (с последними изменениями и дополнениями) «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа»: // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 25. – Ст. 2106.
7. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева и др. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 672 с.
8. Бариленко, В.И. Экономический анализ: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Е.И. Бородин. – М.: Эксмо, 2017. – 352 с.
9. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА–М, 2018. – 215 с.
10. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 528 с.
11. Балабанов, И.Т. Финансовый менеджмент: учебник / И.Т. Балабанов, Т.Б. Крылова. – М.: Перспектива, 2019. – 656 с.
12. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: учебник / П.Н. Брусов. – М.: КноРус, 2018. – 304 с.
13. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика: учебник / П.Н. Брусов. – М.: КноРус, 2019. – 328 с.
14. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: ИНФРА–М, 2018. – 249 с.
15. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева. – М.: КноРус, 2018. – 816 с.
16. Денежное хозяйство предприятий: учебник для вузов / под ред. А.Ю. Казака, О.Б. Веретенниковой. – М.: Экономист, 2017. – 464 с.

17. Вишневская, О. В. Антикризисное управление предприятием: учебник / О.В. Вишневская. – Ростов-н/Д.: ФЕНИКС, 2008. – 313 с.
18. Комплексный экономический анализ предприятия: учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2018. – 576 с.
19. Галицкая, С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2019. – 650 с.
20. Герасимова, Е.Б. Комплексный анализ кредитоспособности заемщика / Е.Б. Герасимова // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – №1. – С. 18–28.
21. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская и др. – М.: Проспект, 2006 е. – 360 с.
22. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2018. – 460 с.
23. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2019. – 368 с.
24. Друцкая, М.В. Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости / М.В. Друцкая, Н.А. Карпова // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – №1(400). – С. 16–27.
25. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега – Л, 2019. – 351 с.
26. Зенкина, И.В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента: учебное пособие / И.В. Зенкина. М.: ИНФРА–М, 2019. – 477 с.
27. Кареев, И.В. Методика проведения анализа краткосрочной и долгосрочной финансовой устойчивости и платежеспособности промышленного предприятия / И.В. Кареев // Управленческий учет. – 2019. – №1. – С. 41–46.
28. Кистерева, Е.В. Комплексная оценка финансового состояния предприятия / Е.В. Кистерева // Справочник экономиста. – 2017. – №1. – С. 30–39.
29. Кислов, Д.В. Составление финансовых планов: методы и ошибки: учебник / Д. Кислов, Б. Башилов. – М.: Вершина, 2017. – 384 с.
30. Климова, Н.В. Экономический анализ: теория, задачи, тесты, деловые игры: учебное пособие / Н.В. Климова. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 281 с.
31. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н Волкова. – М.: Проспект, 2018. – 424 с.
32. Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учебник для вузов / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 432 с.
33. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект 2018. – 768 с.
34. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко. – М.; ЮНИТИ-ДАНА, – 2019. – 543 с.

35. Когденко, В.Г. Особенности финансовой политики компании в условиях кризиса / В.Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – №15(414). – С. 2–14.
36. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2020. – 768 с.
37. Макаров, А.С. Проблемы систематизации условий формирования финансовой политики организации / А.С. Макаров // Вопросы Экономики и Права. – 2019. – № 3. – С. 203–207.
38. Макаров, А.С. Теоретические и методические основы формирования финансовой политики организации: монография / А.С. Макаров. – М.: Форум, 2018. – 160 с.
39. Анализ диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА – М, 2017. – 617 с.
40. Приходько, Е.А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / Е.А. Приходько. – М.: ИНФРА–М, 2019. – 332 с.
41. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2020. – 536 с.
42. Симоненко, Н.Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы: учебник / Н.Н. Симоненко. – М.: ИНФРА – М, 2018. – 512 с.
43. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник /под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2019. – 656 с.
44. Фомин, В.П. Формирование и анализ финансового состояния организации / В.Л. Фомин, Ю.А Татаровский // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – №4(315). – С. 7–15.
45. Финансовая политика организации: учебное пособие / В.А Чернов; под ред. проф. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 247 с.
46. Чечевицина, Л.Н. Анализ финансово–хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицина. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2018. – 215 с.
47. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2019. – 456 с.
48. Щербаков, В.А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – М.: КноРус, 2019. – 272 с.
49. Бухгалтерский баланс за 2019 г. – ПРИЛОЖЕНИЕ А – С. 81.
50. Бухгалтерский баланс за 2020 г. – ПРИЛОЖЕНИЕ Б – С. 83.
51. Отчет о финансовых результатах за 2019 г. – ПРИЛОЖЕНИЕ В – С. 85.
52. Отчет о финансовых результатах за 2020 г. – ПРИЛОЖЕНИЕ Г – С. 86.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Урал» за 2019 год  
 Бухгалтерский баланс за 2019 год представлен в таблице А.1.  
 Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Урал» за 2019 г.

в тыс. руб.

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 12 мес. 2019 г.	За 12 мес. 2018 г.
1	2	3	4	5
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. Внеоборотные активы</b>			
	Нематериальные активы	1110	68	20
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-
	Основные средства	1150	569 628	574 219
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>569 696</b>	<b>574 239</b>
	<b>II. Оборотные активы</b>			
	Запасы	1210	155 114	131 391
	в том числе			
	- сырье и материалы		80 733	75 479
	- готовая продукция		74 381	55 912
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	403	341
	Дебиторская задолженность	1230	120 938	267 334
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8522	7866
	Прочие оборотные активы	1260	-	-
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>284 977</b>	<b>406 932</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>854 673</b>	<b>981 171</b>

## Окончание таблицы А.1

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 12 мес. 2019 г.	За 12 мес. 2018 г.
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. Капитал и резервы</b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	721 244	765 347
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>721 254</b>	<b>765 357</b>
	<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>			
	Заемные средства	1410	80 000	80 000
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>80 000</b>	<b>8000</b>
	<b>V. Краткосрочные обязательства</b>			
	Заемные средства	1510	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	53 419	135 814
	Доходы будущих периодов	1530	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>53 419</b>	<b>135 814</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>854 673</b>	<b>981 171</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Урал» за 2020 год

Бухгалтерский баланс за 2020 год представлен в таблице Б.1.

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Урал» за 2020 г.

в тыс. руб.

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 12 мес. 2020 г.	За 12 мес. 2019 г.
1	2	3	4	5
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. Внеоборотные активы</b>			
	Нематериальные активы	1110	68	68
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-
	Основные средства	1150	574 171	569 628
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>574 239</b>	<b>569 696</b>
	<b>II. Оборотные активы</b>			
	Запасы	1210	131 691	155 114
	в том числе			
	- сырье и материалы		83 713	80 733
	- готовая продукция		47 978	74 381
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	364	403
	Дебиторская задолженность	1230	195 646	120 938
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	8522
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4792	8522
	Прочие оборотные активы	1260	-	-
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>332 493</b>	<b>284 977</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>906 732</b>	<b>854 673</b>

## Окончание таблицы Б.1

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 12 мес. 2020 г.	За 12 мес. 2019 г.
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. Капитал и резервы</b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	779 878	721 244
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>779 888</b>	<b>721 254</b>
	<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>			
	Заемные средства	1410	80 000	80 000
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-
	Доходы будущих периодов	1440	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>80 000</b>	<b>80 000</b>
	<b>V. Краткосрочные обязательства</b>			
	Заемные средства	1510	46 844	53 419
	Кредиторская задолженность	1520	-	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>46 844</b>	<b>53 419</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>906 732</b>	<b>854 673</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Урал» за 2019 год  
 Отчет о финансовых результатах за 2019 год представлен в таблице В.1.  
 Таблица В.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Урал» за 2019 г.

в тыс. руб.

Пояснения	Наименование показателя	За 31 декабрь 2019 г.	За 31 декабрь 2018 г.
	Выручка	673 384	591 471
	Себестоимость продаж	(364 132)	(318 072)
	Валовая прибыль (убыток)	309 252	273 399
	Коммерческие расходы	-	-
	Управленческие расходы	(154 227)	(160 346)
	Прибыль (убыток) от продаж	155 025	113 053
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	2200	600
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	157 225	113 653
	Текущий налог на прибыль	(20 229)	(15 858)
	в т. Ч. Постоянные налоговые обязательства	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	53 879	33 761
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	83 117	64 034

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Урал» за 2020 год  
 Отчет о финансовых результатах за 2020 год представлен в таблице Г.1.  
 Таблица Г.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Урал» за 2020 г.

Пояснения	Наименование показателя	За 31 декабрь 2020 г.	За 31 декабрь 2019 г.
	Выручка	630 531	673 384
	Себестоимость продаж	(388 239)	(364 132)
	Валовая прибыль (убыток)	242 292	309 252
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	148 228	(154 227)
	Прибыль (убыток) от продаж	94 064	155 025
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	2950	2200
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	97 014	157 225
	Текущий налог на прибыль	(11 219)	(20 229)
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	37 971	53 879
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	47 824	83 117