

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
в г. Нижневартовске
Кафедра «Экономика, менеджмент и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.В. Зяблицкая/

28 мая 2021 г.

Анализ источников финансирования деятельности предприятия и пути их оптимизации

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2021.515.ВКР

Консультанты, (должность)

Руководитель работы
к.э.н., доцент

/С.В. Данилова/

24 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
Обучающийся группы НвФл-509

/А.С. Латышева/

22 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

24 мая 2021 г.

Нижневартовск 202

АННОТАЦИЯ

Латышева А.С. Анализ источников финансирования деятельности предприятия и пути их оптимизации ООО «ОвощФрукт» –Нижевартговск: филиал ЮУрГУ, НвФл- 509, 98 с., 21 ил., 34 таб., библиогр. список – 24 наим., 2 прил., 8 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью изучения и анализа источников финансирования и дальнейшей оптимизации ООО «ОвощФрукт» в г. Нижневартговск.

В выпускной квалификационной работе проанализирована экономика-организационная характеристика деятельности ООО «ОвощФрукт», финансовое состояние, а также состав и структура источников финансирования предприятия. Произведена оценка финансовой устойчивости.

В работе приведены возможные пути оптимизации источников финансирования и их дальнейшую эффективность в деятельности предприятия

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ..	10
1.1 Понятие и сущность источников финансирования организации	10
1.2 Классификация источников финансирования организации	13
1.3 Оценка финансового состояния как один из инструментов управления источниками финансирования деятельностью предприятия.....	27
2 АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ОВОЩФРУКТ».....	39
2.1 ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ОВОЩФРУКТ»	39
2.2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОВОЩФРУКТ»	45
2.2.1 Анализ имущества и источников его формирования.....	45
2.2.2 Анализ ликвидности деятельности предприятия.....	49
2.2.3 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия.....	52
2.3 АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ООО «ОВОЩФРУКТ»	57
2.3.1 Состав и структура источников финансирования деятельности предприятия.....	57
2.3.2 Оценка финансовой устойчивости предприятия.....	60
3 ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ООО «ОВОЩФРУКТ».....	66
3.1 Направления совершенствования финансирования предприятия	66
3.2 Влияние предложенных мероприятий на эффективность финансирования деятельности предприятия	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	84
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	86
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерская отчетность ООО «ОвощФрукт» за 2019 г	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерская отчетность ООО «ОвощФрукт» за 2020 г.....	94

ВВЕДЕНИЕ

Одной из основных задач финансового менеджмента является управление источниками финансовых ресурсов. Важность темы дипломной работы можно обусловить тем, что любая организация не является изолированной – она вынуждена взаимодействовать с окружающей ее экономической средой. В связи с этим определяются функции, связанные с планированием и анализом финансового положения организации, оценкой его взаимоотношений с собственниками, персоналом, государством и контрагентами, оценкой его текущего и перспективного положения на рынках капитала и продукции.

Признаком благополучного управления финансами организации является достижение следующих ценностей: повышение объемов производства и реализации, избежание банкротства и немалых финансовых неудач, занятие определенной ниши и доли на рынке товаров, максимизация прибыли, лидерство в борьбе с конкурентами и т.п. Тем не менее, общепризнанным является приоритет целевой установки, которая предусматривает максимизацию рыночной стоимости организации. Выбор методов финансирования является основным вопросом при создании организации и не утрачивает своей значимости в ходе её функционирования.

В связи с этим, задача выбора оптимальной структуры источников средств и способов их привлечения остаётся главной для финансовых менеджеров.

Тема выпускной квалификационной работы важна и актуальна, так как в современных рыночных условиях экономики естественным фактором, обеспечивающим устойчивое функционирование организации, выступает ограниченность всех ресурсов, в том числе и финансовых, по отношению к возможности их использования. Поэтому задача оптимизации использования источников финансирования деятельности организации должна рассматриваться как первоочередная в управлении финансами. От того, насколько эффективно осуществляется использование источников финансирования, зависит финансовое

благополучие самой организации, а также благополучие её владельцев и работников.

Объектом исследования является ООО «ОвощФрукт», предметом исследования – источники финансирования ООО «ОвощФрукт».

Цель выпускной квалификационной работы – анализ источников финансирования деятельности предприятия и путей их оптимизации.

Для достижения поставленной цели в работе требуется решить следующие задачи:

- изучить понятие, сущность и классификацию источников финансирования организации;
- перечислить методы и факторы оптимизации источников финансирования;
- дать организационно-экономическую характеристику и оценку эффективности финансовой деятельности ООО «ОвощФрукт»;
- разработать мероприятия по оптимизации использования источников финансирования ООО «ОвощФрукт»;
- оценить эффективность предложенных мероприятий по оптимизации использования источников финансирования ООО «ОвощФрукт».

Предмет исследования. Процесс инвестирования в бизнес и расширения бизнеса.

Объект исследования. Общество с ограниченной ответственностью «ОвощФрукт».

Для анализа используются статистические и экономические показатели организации.

Практическая и теоретическая значимость работы заключается в том, что основные положения, рекомендации и выводы будут служить основой для практического применения рекомендаций и получения значительных результатов от их реализации.

Структура работы состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассматриваются понятие и сущность источников финансирования, их классификация, а также методы и факторы оптимизации источников финансирования.

Во второй главе даётся организационно-экономическая характеристика ООО «ОвощФрукт», приводится оценка эффективности его финансовой деятельности и анализируется эффективность использования источников финансирования ООО «ОвощФрукт».

В третьей главе даются рекомендации по оптимизации использования источников финансирования ООО «ОвощФрукт» и оценивается их эффективность.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность источников финансирования организации

При переходе российской экономики на рыночные отношения перед предприятиями встала важная проблема – обеспечить производство финансовыми ресурсами. При плановой экономике в случае финансовых затруднений предприятия рассчитывали на помощь государства с его системой перераспределения финансовых средств. В условиях же рыночной экономики вопросы финансового обеспечения и успешного функционирования организаций находится в руках ее руководства.

Использование финансового менеджмента на предприятии предполагает применение различных инструментов управления капиталом, особенности применения которых рассмотрены многими отечественными и зарубежными учеными. Анализ литературы по теме исследования говорит о том, что данный вопрос довольно часто поднимается в научной литературе. Проблемами источников финансирования капитала предприятия, а также путями оптимизации его структуры занимались такие ученые, как Г.М. Азаренкова, И.Т. Балабанов, А.В. Рязанов, И.А. Бланк, Г.В. Савицкая и многие другие.

Управление капиталом предприятия - один из самых важных элементов системы финансового менеджмента. В настоящее время оно обретает все более глубокий теоретический базис и более эффективные формы практического внедрения.

Финансирование – это процесс формирования капитала компании во всех ее проявлениях, а также обеспечение финансовыми ресурсами организаций, предприятий и проектов. Источники финансирования представляют собой денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления затрат по расширению производства,

экономическому стимулированию, выполнению обязательств перед государством, финансированию прочих расходов [1, с.86].

Источники финансирования подразделяются на внутренние (собственный капитал) и внешние (заемный и приобретенный капитал). Собственный капитал — это суммированный запас финансовых средств в форме валютных средств и натуральных продуктов, вовлекаемых его собственниками в финансовый процесс как инвестируемый ресурс в момент изготовления с целью получения дохода, функционирование в финансовой системе основывается на рыночных принципах и связано с влиянием времени, риска и ликвидности. Собственный капитал представляет собой общую стоимость активов компании, которыми она владеет и использует как часть этого актива. Эта часть актива, образованная капиталом, вложенным в актив, представляет собой чистые активы компании.

Заемный капитал характеризует стоимость средств или других активов, привлеченных для финансирования развития компании на возвратной основе. Все формы заемного капитала, используемые компанией, представляют собой финансовые обязательства, которые должны быть погашены в течение определенного периода [2, с. 351]. В общем, источники финансирования появляются в результате конкретных действий. Например, получение банковского кредита означает поступление средств на счет, и в то же время происхождение этих средств отображается как задолженность перед банком на балансе задолженности. Оценка структуры источников всегда проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерских данных. В соответствии с этим могут различаться и подходы к анализу. Таким образом, внешние пользователи (например, кредитные организации, посредники и др.) оценивают изменение доли собственных средств предприятия в суммарной стоимости источников финансирования с точки зрения финансового риска при заключении сделки. Риск всегда нарастает с уменьшением доли собственных источников [3, с.127].

Внутренний анализ структуры источников имущества связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности организации. Основными критериями при выборе источника являются следующие факторы - степень риска, цена источника средств, условия его применения, срок выплаты долга и др. При этом важно оценить, куда вкладываются внутренние и внешние средства организации - в основные фонды и в другие внеоборотные активы или в мобильные оборотные средства. Анализ состава и структуры источников финансирования начинается с анализа динамики и их внутреннего состава, и при этом особое внимание уделяют анализу движения источников, полученных от внешних инвесторов, включая такие источники финансирования активов, как долгосрочные и краткосрочные заёмные средства, кредиторскую задолженность. При этом выявляется тенденция к изменению объема и доли кредитов банков и просроченных займов. Возрастание их абсолютной суммы и доли информирует о наличии у компании весомых финансовых трудностей. В числе важнейших факторов, обусловленных внутренними и внешними условиями функционирования компании, выделяют:

- различия процентных ставок за кредит и ставок дивидендов. Если процентные ставки за кредит намного ниже ставок дивидендов, то следует повышать долю средств, полученных от внешних инвесторов. Долю собственных средств целесообразно увеличить в том случае, если ставка дивиденда на уровень ниже процентной ставки за кредит;

- сокращение или расширение деятельности компании, и, в связи с этим, уменьшение или возрастание потребности в привлечении заемных источников для образования необходимых для эффективного функционирования в условиях рыночной экономики товарно-материальных ценностей;

- накопление излишних или практически не используемых запасов морально устаревшего с точки зрения функционирования оборудования, материалов, запасов готовой продукции, товаров для перепродажи, отвлечение

средств из оборота в образование сомнительной дебиторской задолженности, что также приводит к привлечению дополнительных заемных средств;

- использование факторинговых операций (продажа долгов дебиторов организации банку).

Результатом сделанных расчетов будет являться сравнение привлекаемых дополнительных источников финансовых средств и их использования в процессе деятельности предприятия. Сравнение показателей статей пассива при анализе баланса позволит оценить суммы привлеченных дополнительно средств из внешних источников. Анализ распределения прибыли вместе со сведениями о начисленной амортизации за отчетный период позволяет вычислить средства, которые привлекаются в оборот предприятия за счет собственных источников финансирования (например, за счёт нераспределённой прибыли). Заключительным этапом анализа выступает проверка оптимальности размещения имущества компании [4, с.220].

Таким образом, источники финансирования предприятия разделяются на внутренние и внешние. Внутренние источники формируют собственный капитал предприятия. Внешние источники финансирования включают в себя собственный и заемный капитал предприятия.

1.2 Классификация финансовых ресурсов предприятия

Классификация источников финансирования может осуществляться по следующим направлениям:

- по отношению к предприятию выделяют внешние и внутренние,
- по отношениям собственности - собственные и заёмные,
- по видам собственников – государственные ресурсы, средства юридических и физических лиц и зарубежные источники,
- по временным характеристикам – краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Наиболее развернутая классификация финансовых ресурсов дана доктором экономических наук, профессором И. А. Бланком, который провел их систематизацию по двум направлениям: источникам и формам привлечения; характеру и направлениям использования (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 - Классификация финансовых ресурсов коммерческой организации по И. А. Бланку

Внутренние источники – это собственные средства предприятия, прибыль и амортизационные отчисления. К внешним источникам относятся различные заемные и привлеченные средства: поступления от эмиссии и размещения акций, кредиты банков, продажа долей в уставном капитале и так далее. Каждый из внутренних и внешних источников имеет свой ряд особенностей. Так, использование собственных ресурсов для развития предприятия позволяет руководству сохранить независимость в производственной деятельности, быстро принимать решения и не нести затрат на возвращение средств. Но часто собственные средства предприятия не могут покрыть всей потребности в финансировании, и тогда привлечение внешних источников является

единственной возможностью развития предприятия. Более подробная классификация внутренних и внешних источников представлена на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Внутренние и внешние источники финансирования предприятия

Внутренние источники финансирования.

Внутренние источники могут возникать исключительно благодаря грамотному использованию резервов и собственных финансовых ресурсов предприятия. В современных условиях предприятия самостоятельно распределяют прибыль, оставшуюся в их распоряжении. Рациональное использование прибыли предприятия предполагает учет реализации планов дальнейшего развития предприятия, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников.

Как правило, чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных мероприятий, а также от принятой на предприятии дивидендной политики.

К достоинствам внутреннего финансирования предприятия стоит отнести отсутствие дополнительных расходов, связанных с привлечением капитала из

внешних источников, и сохранение контроля за деятельностью предприятия со стороны собственника. Недостатком данного вида финансирования является не всегда возможное его применение на практике.

Внутренние источники финансирования являются основой собственного капитала предприятия.

При создании компании источником приобретения основных средств, нематериальных активов, оборотных средств является утвержденный капитал. Таким образом, создаются необходимые условия для коммерческой деятельности. Акционерный капитал представляет собой сумму денег, предоставленную владельцем для обеспечения законной деятельности компании. Привлечение собственных ресурсов - это основополагающая часть всех ресурсов компании, которая основана на моменте основания компании и находится в ее распоряжении. В течение жизни компании ее капитал можно разделить, уменьшить и увеличить даже за счет части внутренних средств компании. Структура собственного капитала предприятия представлена на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 - Структура собственного капитала предприятия

Однозначного определения понятия «капитал» в широком смысле не существует. Обобщение основных положений экономической теории сводится к выяснению сущности капитала как сложной экономической категории, которая имеет ряд проявлений [5, с. 159]:

- капитал — это совокупность ресурсов, которые могут приносить экономические выгоды, то есть капитал — это стоимость, которая должна принести дополнительную стоимость (прибыль),

- капитал — это производственные отношения (следует из деления капитала на основной и оборотный, а также на денежный, производительный и товарный),

- капитал — это отношение собственности (следует из деления капитала на собственный и привлеченный из внешних источников).

Отечественные специалисты по бухгалтерскому учету традиционно понимают капитал как фактор производства, то есть как весь объём благ, благодаря которому предприятие получает доход. При этом капитал делится на основной (приносящий доход без вовлечения его в обращение или смены владельца) и оборотный (приносящий доход только в процессе обращения). С этой точки зрения капитал определяется как совокупность активов организации.

Сегодня структура капитала любого коммерческого предприятия является основой, которая определяет базовые показатели его финансового состояния - платежеспособность, финансовую устойчивость, чистую прибыль и рентабельность. Таким образом, от структуры капитала, источников его формирования зависит эффективность деятельности предприятия.

Внутреннее финансирование производится путём использования финансовых ресурсов, образующихся в результате финансово-хозяйственного функционирования организации. Особенность внешнего финансирования, по определению, состоит в том, что привлекаемые денежные средства поступают извне. Источниками служат учредители, государство, банки, физические лица и различные нефинансовые организации.

На сегодняшний день выделяют следующие виды внутренних источников финансирования деятельности предприятия:

1. Прибыль от экономической деятельности предприятия.

Прибыль от продаж – это показатель, характеризующий результат деятельности любой компании. Он имеет исключительное значение как для внутренних пользователей, например, для руководства компании, так и для инвесторов. Ориентируясь на показатель, руководители бизнеса формируют управленческие решения, а инвесторы, в свою очередь, оценивают перспективность предприятия с точки зрения возможных вложений. Фактически прибыль от продаж – это сумма денежных средств, которая останется в распоряжении компании, если из всех заработанных предприятием доходов вычесть себестоимость продукции, а также коммерческие управленческие расходы, приходящиеся на соответствующий временной интервал.

Прибыль от продаж является основным источником доходов, расходуемых на производство товарных фондов (работ, услуг) и формирование фондов денежных средств, а их своевременное поступление является непрерывным распределением средств, гарантией бесперебойной работы предприятия.

Прибыль от продаж – это конечный показатель торговой деятельности фирмы.

Данный показатель позволяет рассчитать, насколько эффективна реализуемая стратегия фирмы, и есть ли вообще смысл в ее дальнейшем продолжении. Менеджмент компании должен стремиться к тому, чтобы конечный результат деятельности, имел хоть и не максимальный уровень прибыли, но был достаточным для дальнейшего продолжения работы, в нормальных условиях.

В процессе расчета прибыли предпринимательской деятельности, используется формула, в которой коэффициент выступает в роли разницы между расходами и валовой прибылью. Валовая прибыль от продаж – это разница между расходами (необходимых для реализации и создания выпускаемой продукции) и выручкой. К себестоимости реализации относятся только те строки расходов,

направленные на непосредственную продажу выпускаемого товара или предлагаемой услуги.

Прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле:

$$\text{Прпр} = \text{Впр} - \text{УР} - \text{КР}, \quad (1)$$

где КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

Впр – валовая прибыль.

Валовая прибыль рассчитывается по формуле:

$$\text{Впр} = \text{В} - \text{СП}, \quad (2)$$

где СП – себестоимость продукции;

В – объем выручки.

2. Прибыль от внереализационной деятельности.

Внереализационные доходы – это поступления в бюджет организации, не имеющие отношения к выручке от реализации товаров, работ, услуг, а также к продаже имущества и основных средств фирмы. К внереализационным доходам, которые являются полноправной частью прибыли юридического лица, относятся:

- прибыль, полученная от долевого участия в других объединениях (если на дивиденды покупаются дополнительные акции, то это поступление исключается из внереализационных),

- выплаченные фирме пени, штрафы, неустойки по договорам (или даже еще не выплаченные, а только присужденные или признанные должником),

- полученные компенсации за ущерб или убыток,

- выплаты по страховке,

- прибыль от сдачи материальных активов или недвижимости в аренду или субаренду (кроме тех ситуаций, когда эта деятельность является основной для фирмы – тогда это уже доход от оказания услуг),

- активы, получаемые бесплатно, например, при дарении,

- прошлая прибыль, проведенная отчетным годом,

- стоимость излишков имущества, зачисляемых на баланс по итогам очередной инвентаризации,
- выплаты задолженностей по кредитам и депонентам, срок давности которых уже вышел («неожиданно возвращенный долг»),
- прибыль от разницы в курсе валют,
- результат дооценивания активов,
- проценты по выданным займам, вкладам, долговым распискам (как в отношениях с контрагентами, так и с Центробанком),
- рыночная стоимость материалов, полученных в результате демонтажа списанного имущества,
- полученные фирмой благотворительные взносы и целевые пожертвования, использованные по заявленному назначению,
- оценка списанной и возвращенной печатной продукции,
- коррекция вычисленной прибыли вследствие изменения методов расчета,
- плюсовая разница вычетов и акцизов.

3. Амортизационные отчисления.

Амортизация — это перенос стоимости основных средств и нематериальных активов на себестоимость продукции, работ или услуг в течение срока полезного использования. Срок полезного использования (СПИ) – это период времени, превышающий 12 месяцев, в течение которого объект, как предполагается, будет приносить экономические выгоды организации.

Экономическая сущность амортизации состоит в том, что организация путем амортизационных отчислений обеспечивает постепенное возмещение стоимости объекта. Делается это за счет включения в расходы ежемесячных сумм амортизации. Соответственно, по истечении СПИ у организации, пусть и виртуально, будет накоплена сумма, эквивалентная стоимости ранее приобретенного объекта.

В бухгалтерском учете существует четыре способа начисления амортизации, которые возможно начислять по всем объектам одним из указанных способов:

1. Линейный. При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. Амортизация при линейном способе рассчитывается по формуле:

$$A = C_{\text{ост}} * (1/N*100\%), \quad (3)$$

где $C_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость объекта на начало отчетного года;

N – срок полезного использования объекта, выраженный в месяцах.

2. Уменьшаемого остатка. Годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента не выше 3, установленного организацией (пункт 19 ПБУ 6/01). Коэффициент устанавливается организацией самостоятельно и его величина должна быть отражена в учетной политике организации. При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$A = (C_{\text{ост}} * N_A * K_{\text{уск}})/100\%, \quad (4)$$

где $C_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость объекта на начало отчетного года;

$K_{\text{уск}}$ – коэффициент ускорения;

N_A – норма амортизации для данного объекта.

3. Списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. При данном способе годовая сумма амортизации зависит от первоначальной стоимости, суммы чисел лет срока полезного использования и числа лет, оставшихся до его конца, и рассчитывается по формуле:

$$A = C_{\text{перв}} * (T_{\text{ост}}/K), \quad (5)$$

где $C_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость объекта;

$T_{\text{ост}}$ – количество лет, оставшееся до окончания срока полезного использования;

K – сумма чисел лет срока службы объекта.

$$K = 1 + 2 + \dots + n, \quad (6)$$

где n – срок службы объекта в годах.

4. Списание стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг). При данном способе начисление амортизации производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств и рассчитывается по формуле:

$$A = (C_{\text{перв}} * V_{\text{П}}) / B, \quad (7)$$

где $C_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость объекта;

$V_{\text{П}}$ – объем производства продукции за год;

B – суммарный предполагаемый объем продукции за весь срок жизни оборудования.

В отношении разных групп однородных объектов возможно применение разных способов. Изменять выбранный способ начисления амортизации по определенному объекту запрещено.

4. Целевые поступления.

Целевое финансирование – это получение денежных средств от государства на определенные цели. Главная особенность этого мероприятия заключается в том, что полученные деньги нужно использовать строго по заявленному назначению. Также обязательно составление строгой отчетности, оформление и утверждение сметы. Финансирование может обеспечиваться не только за счет денежных средств, но и за счет имущества. Целевое финансирование направляется на следующие проекты:

- содержание учреждений для детского и юношеского развития,
- культурно-просветительские мероприятия,

- подготовку кадрового состава,
- научно-исследовательскую деятельность,
- капитальные вложения,
- возведение жилых зданий,
- устранение убытков.

Составляющие целевого финансирования указаны в пункте 1 статье 251 НК РФ:

- субсидии и бюджетные ассигнования,
- гранты на реализацию образовательных, культурных, научных, экологических программ, мероприятий, связанных с искусством,
- инвестиции, которые выдаются по результатам инвестиционных конкурсов,
- деньги, выдаваемые из фондов поддержки научных и инновационных работ,
- пожертвования.

Учет государственного финансирования устанавливается ПБУ 13/200. Данный нормативный акт выделяет следующие виды государственной помощи:

- Субвенции – бюджетные деньги, выдаваемые на безвозмездной основе. То есть компания не должна их возвращать. Средства предоставляются на реализацию конкретных целевых расходов;
- Субсидии – бюджетные деньги, выдаваемые на основе долевого финансирования трат;
- Бюджетные кредиты, которые выдаются или в форме денег, или в форме имущества (земля, природные ресурсы). Они не включают в себя налоговые кредиты и отсрочки по выплате задолженностей.

Внешние источники финансирования.

При временной недостаточности в средствах потребность в них может обеспечиваться за счет заемных финансовых ресурсов. Ресурсы, полученные от компании, чаще всего встречаются в следующей форме:

- кредиты и банковские субсидии,
- средства от выпуска и продажи корпоративных облигаций,
- кредиты других организаций на небанковском рынке.

При использовании внешних источников финансирования финансовые ресурсы привлекаются из внешней среды. На сегодняшний день можно выделить следующие виды внешних источников финансирования:

1. Банковский кредит.

Подобный вариант выступает в качестве одного из основных источников финансирования хозяйствующих единиц и экономических субъектов. Финансовые ресурсы предприятиям, как правило, предоставляют банковские структуры и финансовые учреждения на условиях срочности, платности и возвратности. Выделяют два основных вида кредитов:

- коммерческий (предоставляется фирмой-поставщиком в виде отсрочки платежа),
- финансовый (собственно денежный заем от финансовых организаций).

2. Заёмные финансовые ресурсы.

Под заёмными финансовыми ресурсами, как правило, подразумевают денежные средства, полученные экономическим субъектом от сторонних лиц на некоторый период времени. В отличие от банковских кредитов и займов, которые выдаются организациями, получившими соответствующую лицензию ЦБ РФ, заёмные ресурсы могут быть выданы как сторонними компаниями, так и частными лицами.

3. Лизинг.

На сегодняшний день лизинг рассматривают как источник, который подразумевают долгосрочную аренду транспорта или технологического оборудования с возможностью последующего выкупа. Выбирая данный вариант, собственник бизнеса обращается в лизинговую фирму, которая за собственный счет приобретает необходимое оборудование, оформляет договор лизинга с

указанием стоимости переданного имущества, а также вознаграждения за услуги лизинга. По лизингу возможно арендовать:

- целое предприятие,
- участок земли, постройку,
- транспорт,
- технику,
- недвижимость.

Как правило, лизинг-компании идут на встречу и предоставляют наиболее выгодные условия заемщику: они не требуют залога и индивидуально составляют график приема платежей. Оформление лизинга проходит гораздо быстрее, чем кредита за счет отсутствия необходимости предоставлять большое количество документов.

4. Инвестиции.

Инвестиции представляют собой вложение финансовых ресурсов ради получения прибыли в будущих периодах. Так, инвесторы вкладывают финансовые ресурсы в выгодные проекты компании для получения прибыли от реализации проекта.

5. Эмиссия ценных бумаг.

Одним из источников финансирования деятельности экономических субъектов выступают ценные бумаги, которые представляют собой официальные документы, закрепляющие за их собственником различные имущественные, обязательственные права. Так, лица, приобретающие такие ценные бумаги, вкладывают собственные финансовые ресурсы в развитие компании.

Таким образом, к внутренним источникам финансирования относятся:

- прибыль от экономической деятельности предприятия,
- прибыль от внереализационной деятельности,
- амортизационные отчисления,
- целевые поступления.

Внешние источники финансирования включают в себя:

- банковский кредит,
- заёмные финансовые ресурсы,
- лизинг,
- эмиссию ценных бумаг.

В таблице 1.1 приведены основные плюсы и минусы внешних и внутренних источников финансирования.

Таблица 1.1 – Сравнение внешних и внутренних источников финансирования

Тип источников финансирования	Плюсы	Минусы
Внутренние источники финансирования	<ul style="list-style-type: none"> – простота привлечения финансов, – отсутствие потребности просить разрешение на трату, – отсутствие необходимости выплат по процентным ставкам, – сохранение контроля над деятельностью; 	<ul style="list-style-type: none"> – ограниченное количество финансов, – ограничения в расширении.
Внешние источники финансирования	<ul style="list-style-type: none"> – неограниченность финансового потока, – возможность смены оборудования, – увеличение оборотов и, соответственно, прибыли; 	<ul style="list-style-type: none"> – высокий риск банкротства, – необходимость выплачивать процентные ставки.

Таким образом, источники финансирования можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние источники финансирования включают в себя прибыль от деятельности предприятия, прибыль от внереализационной деятельности, амортизационные отчисления и целевые поступления. Внешние источники, в свою очередь включают в себя банковский кредит, заёмные финансовые ресурсы, лизинг, инвестиции, эмиссию ценных бумаг.

1.3 Оценка финансового состояния как один из инструментов управления источниками финансирования деятельностью предприятия

Управление источниками финансирования является одной из наиболее важных и сложных задач финансового менеджмента. Оно заключается в создании

смешанной структуры капитала, представляющей такое оптимальное соотношение собственных и заемных источников, при котором минимизируются общие капитальные затраты и максимизируется рыночная стоимость предприятия.

Состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению отражает финансовая устойчивость предприятия [9]. В рыночных условиях она является залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия.

Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и результатами его функционирования, активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости.

Предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости организации является достаточный объем продаж. Если выручка от реализации продукции или услуг не покрывает затрат и не обеспечивает получения необходимой для нормального функционирования прибыли, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым. Благодаря анализу существует возможность исследовать плановые, фактические данные, выявлять резервы повышения эффективности производства, оценивать результаты деятельности, принимать управленческие решения, вырабатывать стратегию развития предприятия. Таким

образом, заметна значимость финансовой устойчивости в деятельности предприятия, а также постоянного поддержания ее на определенном благоприятном для организации уровне, и разработки мероприятий, способствующих эффективному росту финансовой устойчивости компании.

Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего, прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и собственно – та доля, которая направляется на развитие производства. Отсюда оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях: во-первых, для финансирования текущей деятельности – на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т. д.; во-вторых, для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако, возрастает и финансовый риск – способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами. И здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Основными источниками информации для анализа финансовой устойчивости являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности. Из форм бухгалтерской отчётности используют:

1. Бухгалтерский баланс, форма № 1 – в ней отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов (раздел III пассива). Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств предприятия на определенную дату, позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для

текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения. На основе изучения баланса внешние пользователи могут:

- принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером,
- оценить кредитоспособность предприятия как заемщика,
- оценить возможные риски своих вложений и целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов,
- принять другие решения.

2. Отчёт о финансовых результатах, форма №2 - составляется за год и по внутригодовым периодам. Он предназначен для характеристики финансовых результатов деятельности организации за отчетный период. Форма № 2 является важнейшим источником информации для анализа рентабельности активов предприятия, реализованной продукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и других показателей. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия дает:

- оценку динамики показателей прибыли, обоснованность образования и распределения их фактической величины,
- выявление и измерение влияния различных факторов на прибыль,
- оценку возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

3. Приложение к бухгалтерскому балансу, форма № 5 - состоит из разделов, в которых более подробно раскрываются некоторые статьи актива и пассива баланса. Форма №5 включает в себя:

- оценку движения заемных средств,
- анализ состава и движения дебиторской и кредиторской задолженности в организации, сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности по темпу роста и показателю оборачиваемости,

- анализ состава, структуры и эффективности использования амортизируемого имущества (нематериальных активов и основных средств),
- оценку движения средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений.

Данные формы №5 вместе с балансом и показателями формы №2 используются для оценки финансового состояния предприятия.

Методики оценки финансовой устойчивости предприятия:

А) Определение типа финансовой устойчивости.

Одним из методов оценки является определение типа финансовой устойчивости предприятия. Выделяют следующие типы финансовой устойчивости предприятия:

1. Абсолютная финансовая устойчивость.

Показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Такая ситуация встречается крайне редко и возникает при условии излишка или равенства собственных оборотных средств с величиной запасов. Она вряд ли может рассматриваться как идеальная, так как означает, что предприятие не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности. Возникает при условии:

$$MЗ < СОС,$$

где МЗ – материальные запасы;

СОС – собственные оборотные средства.

$$СОС = СК + ДП - ВНА, \quad (8)$$

где СК – собственный капитал;

ДП – долгосрочные пассивы;

ВНА – внеоборотные активы.

2. Нормальная финансовая устойчивость.

Гарантирует платежеспособность предприятия. Такое соотношение соответствует положению, когда успешно функционирующее предприятие использует для покрытия запасов различные нормальные источники средств –

собственные и привлеченные. Данная характеристика финансового состояния задается условиями недостатка собственных оборотных средств для формирования запасов, излишка или равенства долгосрочных источников с величиной запасов. Возникает при условии:

$$НИФЗ > МЗ > СОС,$$

где НИФЗ – нормальные источники формирования запасов;

МЗ – материальные запасы;

СОС – собственные оборотные средства.

$НИФЗ = СОС + \text{Обязательства перед поставщиками} + \text{Краткосрочная задолженность перед банком.}$

3. Неустойчивое финансовое положение.

Характеризуется нарушением платежеспособности предприятия, когда восстановление равновесия возможно за счет пополнения источников собственных средств и ускорения оборачиваемости запасов, данное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся нормальными, то есть обоснованными. Однако сохраняется возможность восстановить равновесие за счет пополнения собственных оборотных средств и дополнительного привлечения кредитов и займов. Данный тип финансовой устойчивости задается условиями недостатка собственных оборотных средств и долгосрочных источников для формирования запасов, излишка или равенства основных источников формирования запасов с величиной запасов. Возникает при условии:

$$МЗ > НИФЗ,$$

где МЗ – материальные запасы;

НИФЗ – нормальные источники формирования запасов.

4. Критическое финансовое положение.

При таком положении предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства, так как основной элемент оборотного капитала –

запасы не обеспечены источниками их покрытия. Критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, когда в дополнение к предыдущему неравенству предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность. Данная ситуация означает, что предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами. В условиях рыночной экономики при хроническом повторении ситуации предприятие должно быть объявлено банкротом, при условии:

$$МЗ \gg НИФЗ,$$

где МЗ – материальные запасы;

НИФЗ – нормальные источники формирования запасов.

Б) Использование аналитических показателей.

Вторым способом характеристики финансовой устойчивости является использование аналитических показателей. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Следовательно, ликвидность баланса – основа (фундамент) платежеспособности и ликвидности предприятия. Иными словами, ликвидность – это способ поддержания платежеспособности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

A₁ - наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги); суммы по всем статьям

денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно.

A_2 - быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие активы.

A_3 – медленнореализуемые активы – статьи раздела II актива (за исключением «Расходов будущих периодов»).

A_4 - труднореализуемые активы – статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы», а также дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

$П_1$ - наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок.

$П_2$ - краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 мес. после отчетной даты.

$П_3$ - долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства (статьи раздела IV).

$П_4$ - постоянные пассивы.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеет место соотношение:

$$A_1 \geq П_1; A_2 \geq П_2; A_3 \geq П_3; A_4 < П_4.$$

Показатели ликвидности применяются для оценки способности фирмы выполнять свои краткосрочные обязательства. Они дают представление не только о платежеспособности фирмы на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают относительные показатели, которые представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Относительные показатели ликвидности предприятия

Показатель	Значение	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{АЛ}$	Показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время	От 0,05 до 1
Коэффициент текущей (промежуточной) ликвидности, $K_{ТЛ}$	Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств	От 1,5 до 2
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности, $K_{БЛ}$	Аналогичен по смыслу коэффициенту текущей ликвидности, но исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть – производственные запасы	От 0,7 до 0,8

$$K_{АЛ} = \frac{\text{Среднедневной оборот по расчетному счету}}{\text{Краткосрочные пассивы}}, \quad (9)$$

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные пассивы}}, \quad (10)$$

$$K_{БЛ} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочные пассивы}}, \quad (11)$$

В) Определение финансового левериджа.

Финансовый рычаг (финансовый леверидж) – это отношение заемного капитала компании к собственным средствам, он характеризует степень риска и устойчивость компании. Чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее положение. С другой стороны, заемный капитал позволяет увеличить коэффициент рентабельности собственного капитала, то есть получить дополнительную прибыль на собственный капитал. Показатель, отражающий уровень дополнительной прибыли при использовании заемного капитала

называется эффектом финансового рычага. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - K_H) \times (PK - ЦЗК) \times ЗК/СК, \quad (12)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага;

K_H – коэффициент налогообложения прибыли, который рассчитывается как отношение расходов по налогу на прибыль к величине прибыли до налогообложения;

PK – рентабельность всего капитала (экономическая рентабельность, рентабельность совокупных активов), исчисленная как отношение прибыли до налогообложения и расходов по привлечению заемных средств к средней балансовой величине всего капитала (валюты баланса);

$ЦЗК$ – средневзвешенная цена заемных средств, которая рассчитывается как отношение расходов, связанных с обслуживанием заемных источников средств (например, процентов за пользование кредитом), к средней балансовой величине как «платного», так и «бесплатного» заемного капитала;

$ЗК$ – средняя балансовая величина заемного капитала;

$СК$ – среднегодовая балансовая величина собственного капитала.

Пути повышения финансовой устойчивости.

Основными способами сохранения устойчивого финансового состояния организации являются: пополнение источников формирования запасов, оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов. Этого можно достичь следующими способами:

- увеличение собственного капитала за счет увеличения размера уставного фонда и нераспределенной прибыли;

- разработка грамотной финансовой стратегии организации, которая позволит привлекать, как краткосрочные, так и долгосрочные заемные средства, при этом поддерживая оптимальные пропорции между собственным и заемным капиталом;

- пересмотр средневзвешенных величин запасов продукции на складах на день, неделю, месяц.

Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Завышенный размер запасов, влияет на кредиторскую задолженность, что соответственно неблагоприятно для организации.

Следует отметить тот факт, что при разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия.

Рост финансовой устойчивости предприятий зависит от многих факторов. Более всего темпы роста показателей финансовой устойчивости зависят от рентабельности продажи, оборотности капитала, финансовой активности по привлечению средств, нормы распределения доходов на инвестиционные потребности. В условиях становления рыночных отношений каждый субъект хозяйствования должен владеть достоверной информацией о финансовой устойчивости как собственного предприятия, так и своих партнеров. Оценка финансовой устойчивости дает возможность внешним субъектам анализа (банкам, партнерам, контролирующим органам) определить финансовые возможности предприятия на перспективу, дать оценку финансовой независимости от внешних источников, составить в общей форме прогноз будущего финансового состояния.

Эффективное управления внутренними факторами деятельности субъекта хозяйствования для повышения финансовой устойчивости должно предусматривать:

- оптимизацию состава и структуры активов, рационализацию их оборота; эффективное размещение собственных финансовых ресурсов и мобилизацию привлеченного капитала;

- обеспечение самофинансирования за счет прибыли, оптимизации налоговых платежей, эффективной амортизационной политики;
- ликвидацию задолженности.

Создание благоприятной внешней среды для повышения финансовой устойчивости следует осуществлять по направлениям:

- формирование многоукладной экономики; предоставление правовому обеспечению большей динамичности, качества и социально-экономической результативности;
- усовершенствование системы налогообложения, ценовой политики и кредитной системы.

Укрепление финансовой устойчивости предприятия возможно при условии достижения оперативных целей, а именно:

- избавление предприятия от неплатежеспособности; возобновление финансовой устойчивости предприятия;
- смена финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста;
- увеличение объема позитивного денежного потока;
- снижение объемов потребления инвестиционных ресурсов предприятия в текущем периоде.

Избавление от неплатежеспособности — наиболее важная задача, поскольку, когда предприятие может своевременно погасить свои долги перед кредиторами, это свидетельствует об установлении системы расчетов и предупреждает возникновение процедуры банкротства. Хотя неплатежеспособность предприятия может быть ликвидирована за счет выполнения перечня финансовых мероприятий, факторы, которые привели к неплатежеспособности, могут оставаться без изменений.

Таким образом, недостаточная финансовая устойчивость чаще всего обуславливает неплатежеспособность, чрезмерная — создание излишних запасов и резервов, что увеличивает затраты на их содержание, сдерживает темп развития субъекта хозяйствования. Поэтому правильность подходов к количественной

оценке финансовой устойчивости субъекта хозяйствования крайне важна для него, поскольку дает возможность выявить причины финансовой дестабилизации (если таковая существует), разработать и реализовать конкретные мероприятия относительно искоренения первопричин.

2 АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ОВОЩФРУКТ»

2.1 Экономико-организационная характеристика деятельности ООО «ОвощФрукт»

Общество с ограниченной ответственностью «ОвощФрукт» было создано решением № 1 от 5 апреля 2017 года единственным учредителем Бабчиной Майей Ивановной. Данная организация была зарегистрирована в Межрегиональной инспекции Федеральной налоговой службы (МРИ ФНС) России №6 по ХМАО-ЮГРЕ 27 апреля 2017 года.

Основным видом экономической деятельности предприятия является «Торговля оптовая фруктами и овощами» - ОКВЭД 46.31. При регистрации в налоговом органе выбрана общая система налогообложения.

На сегодняшний день организация является интенсивно развивающейся. Оборот продаж увеличивается с каждым годом.

Целью общества является удовлетворение потребностей юридических и физических лиц в работах, товарах и услугах, не запрещённых законодательством РФ, а также извлечения прибыли от своей деятельности. В соответствии с гражданским кодексом РФ ООО «ОвощФрукт» является корпорацией, непубличным обществом, коммерческой организацией.

Общество имеет гражданские права и обязанности, необходимые для осуществления любых видов экономической деятельности, в том числе внешнеэкономической, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Структура компании и система управления.

Структура предприятия является важной частью для работы предприятия.

Среднесписочная численность предприятия на первый квартал 2021 г. составила 13 человек. Во главе организации стоит генеральный директор -

Бабчинецкая Майя Ивановна, являющаяся единственным учредителем. Ведение кадрового дела входит в функции главного бухгалтера. Структура управления ООО «ОвощФрукт» представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Структура управления ООО «ОвощФрукт»

Особенности организационной структуры управления ООО «ОвощФрукт»:

- непосредственное участие руководителя в производстве,
- прямые короткие информационные каналы между работниками,
- работа координируется непосредственно работниками путем прямых согласований.

Вышеуказанные особенности обеспечивают высокую организационную гибкость.

Организационно-правовой статус.

Общество с ограниченной ответственностью является коммерческой организацией, уставный капитал которой разделен на акции, участники общества

с ограниченной ответственностью не несут ответственности по своим обязательствам и не несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, по стоимости его акций (федеральный закон от 05.05.2014 N 99-ФЗ).

Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости доли каждого из участников (п. 1 в ред. Федерального закона от 30.12.2008 N 312-ФЗ) [10].

Правовой статус предприятия, права и обязанности его участников определяются настоящим Кодексом и законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Отраслевые особенности функционирования организации.

Предприятие занимается оптовой торговлей овощами и фруктами, а также торговлей другими продуктами питания небольшими партиями.

ООО «ОвощФрукт» имеет два вида налогообложения, также, как и имеет два вида деятельности. Первая является основной деятельностью – это оптовая торговля овощей, фруктов и сопутствующих товаров (общая система налогообложения). Вторая же деятельность - розничная торговля в отдельно стоящем арендованном павильоне (единый налог на вменённый доход).

Товар закупается крупными партиями и в больших объемах, арендуются складские помещения, используются транспортные услуги сторонних организаций.

Покупателями являются рестораны, сети столовых, розничные магазины, детские сады, больницы и школы не только ХМАО-ЮГРЫ, но и соседних областей.

Так как продукты питания, которыми торгует организация, являются продуктами первой необходимости (овощи), то НДС для них 10% в отличие от остального перечня товаров. В связи с этим к организации применяются дополнительные законы, правила и рекомендации.

Особенности технологии производства предприятия.

Особенностью производства на предприятии является большая направленность на логистику и ценообразование.

Логистика хранения заключается в том, что осенью, когда предложение на рынке опережает спрос за счет большого сбора урожая и цена за овощи и фрукты низкая (самая низкая в году), закупаются большие партии овощей и российских фруктов. К началу весны запасы на овощных базах заканчиваются, а спрос одинаково высок по мере всего года. За счет этого цена увеличивается в несколько раз по отношению к осенним ценам. За счет этой разницы в цене покупки и продажи получается успешно работающее предприятие.

Относительно транспортной логистики, все перевозки осуществляют сторонние организации, за счет чего, в случае поломки автомобиля происходит быстрая замена на другой автомобиль или другую транспортную фирму. В это же время все водители и их фирмы сотрудничают с предприятием довольно длительный период, вследствие чего маршруты поставок планируют водители, так как они могут оценивать ситуацию на дороге и избегать пробок.

Система оплаты труда в ООО «ОВОЩФРУКТ».

В ООО «ОвощФрукт» действует прямая сдельно-премиальная система оплаты труда.

Оклад по норме рабочего времени: для мужчин 40 часов в неделю, а для женщин 36 часов в неделю.

Для женщин, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, коллективным договором или трудовым договором устанавливается 36-часовая рабочая неделя, если меньшая продолжительность рабочей недели не предусмотрена для них федеральными законами. При этом заработная плата выплачивается в том же размере, что и при полной рабочей неделе.

В ХМАО установлен районный коэффициент надбавки к окладу в размере 50%. В соответствии с частью второй статьи 146, статьи 148 Трудового Кодекса РФ труд работников, занятых на работах в местностях с особыми климатическими

условиями, оплачивается в повышенном размере; оплата труда на работах в таких местностях производится в порядке и размерах, не ниже установленных законами и иными нормативными правовыми актами.

В ООО «ОвощФрукт» выплачивается надбавка в 70%. Северная надбавка устанавливается каждому работнику индивидуально.

Премии выплачиваются суммой по приказу генерального директора по результатам ежемесячной работы.

SWOT-анализ.

Исследование рынка – необходимый этап в принятии стратегических и тактических решений в маркетинге каждой организации [11]. Анализ рынка – это сбор, сведение в систему и анализ числовых показателей, касающихся рынка и продаж [12]. Благодаря ему становится ясной ситуация со сбытовой деятельностью в прошлом и выявляются сложившиеся на рынке тенденции и проблемы. В качестве цели ставится разработка сбытовой политики на предстоящий период. Наиболее крупными игроками на рынке являются:

- ООО «Витамин»;
- ИП Чебану А.С.;
- ООО «Кредо»;
- ИП Закриев В.Т.;
- Оптовый рынок (западный рынок).

В таблице 2.1 представлен анализ сильных и слабых сторон предприятия.

Таблица 2.1 - Анализ сильных и слабых сторон

Ключевые факторы успеха компании на рынке	Сильная сторона	Слабая сторона
Компания находится на хорошем счете в регионе (является добросовестными поставщиками)	+	
Компания не закупает импортные фрукты большими партиями		+
У компании имеются складские помещения для хранения овощей и фруктов в больших объемах и на долгое время	+	
Недолгое время работы на рынке		+
Имеет поставщиков с длительной отсрочкой платежа	+	
Имеет большую конкуренцию на рынке		+
Преобладают скоропортящиеся товары		+
Пользуется несколькими транспортными организациями	+	

ООО «ОвощФрукт» - небольшая фирма на рынке сбыта, но при этом имеющая хорошую репутацию в регионе. Фирма стремительно развивается, что видно по товарообороту и финансовому анализу. В перспективе увеличение объемов сбыта. В таблице 2.2 представлен SWOT-анализ предприятия.

Таблица 2.2 –SWOT-анализ ООО «ОвощФрукт»

<p>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: -Поставщики с длительной отсрочкой платежа -Долгосрочные контракты на поставку продукции с бюджетными организациями без задержки оплаты</p>	<p>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: - Нехватка складских помещений - Отсутствие холодильного оборудования</p>
<p>ВОЗМОЖНОСТИ: -Увеличение рынка сбыта -Открытие филиалов в соседнем регионе (Томская область г. Стрежевой) -приобретение дополнительных складских хранилищ</p>	<p>УГРОЗЫ: -Уменьшение рынка сбыта в связи с конкуренцией или ухудшением качества товаров -Изменение законодательной базы -Приход больших корпораций, с которыми практически невозможно конкурировать</p>

Фирма находится в поиске нового рынка сбыта, это является приоритетным направлением для фирмы. С увеличением объёма сбыта увеличится и ассортимент, закупаемый большими оптовыми поставками, что приведёт к снижению выпускаемой цены данных товаров. Данным вопросом занимается непосредственно руководитель.

Таким образом, ООО «ОвощФрукт» является интенсивно развивающимся предприятием, его среднесписочная численность работников в 2021 г. составила 13 человек. Предприятие является конкурентноспособным на рынке г. Нижневартовска, SWOT-анализ выявил такие сильные стороны как наличие складских помещений для хранения продукции в больших объемах долгое время, наличие поставщиков с длительной отсрочкой платежа, использование нескольких транспортных организаций. В тоже время выявлены следующие слабые стороны: отсутствие закупа импортных фруктов большими партиями, относительно короткое время работы на рынке, наличие высокой конкуренции, преобладание скоропортящихся товаров.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «ОвощФрукт»

2.2.1 Анализ имущества и источников его формирования

В таблице 2.3 представлена структура имущества предприятия и источники его формирования.

Таблица 2.3 – Структура имущества ООО «ОвощФрукт» и источники его формирования

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	изменение в %
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	на начало периода	на конец периода		
Актив							
1. Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
в том числе: основные средства	-	-	-	-	-	-	-
нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-
2. Оборотные, всего	25 364	56 449	59 326	100	100	+33 962	+133,9
в том числе: запасы	15 099	36 383	47 978	59,5	80,9	+32 879	+217,7
дебиторская задолженность	9 959	17 887	8 790	39,3	14,8	-1 169	-11,7
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	306	2 388	2 438	1,2	4,1	+2 132	+696,7
Пассив							
3. Собственный капитал	3 004	4 232	5 062	11,8	8,5	+2 058	+68,5
4. Долгосрочные обязательства, всего	-	-	-	-	-	-	-
в том числе: заемные средства	-	-	-	-	-	-	-
5. Краткосрочные обязательства, всего	22 360	52 217	54 264	88,2	91,5	+31 904	+142,7

Окончание таблицы 2.3

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	В тыс. руб.			В % к валюте баланса		Тыс. руб.	Изменение в %
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	На начало периода	На конец периода		
в том числе: заемные средства	130	130	130	0,5	0,2	-	-
Валюта баланса	25 364	56 449	59 326	100	100	+33 962	+133,9

Структура активов организации на 31 декабря 2020 г. характеризуется отсутствием внеоборотных средств при 100% текущих активов. Активы организации за анализируемый период увеличились на 133,9%. Учитывая рост активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился на 68,5%. Опережающее увеличение роста активов относительно роста отрицательным показателем.

На рисунках 2.2-2.4 наглядно представлено соотношение основных групп активов организации за 2018 г., 2019 г. и 2020 г. соответственно.

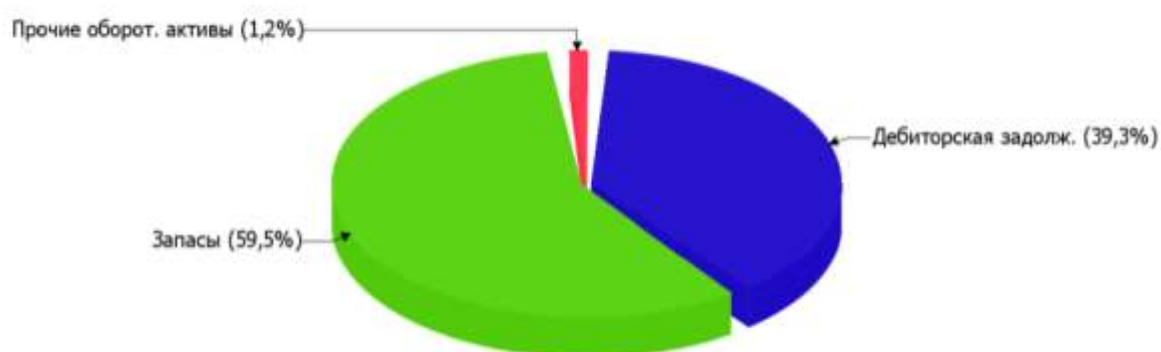


Рисунок 2.2 – Структура активов организации на 31 декабря 2018 г.

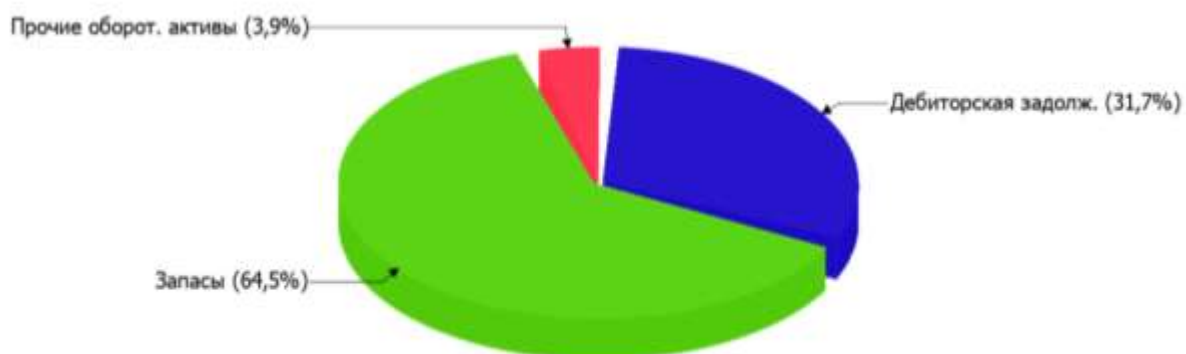


Рисунок 2.3 – Структура активов организации на 31 декабря 2019 г.

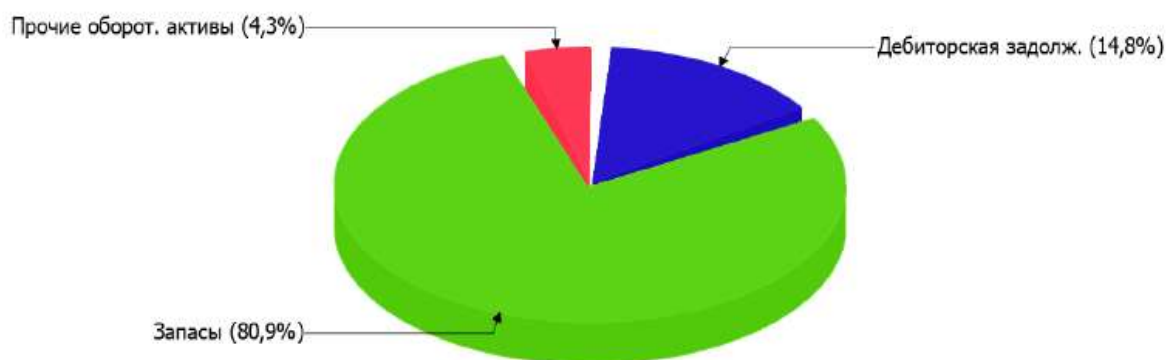


Рисунок 2.4 – Структура активов организации на 31 декабря 2020 г.

Рост активов организации связан, в первую очередь, с ростом показателя по строке «запасы» на 32 879 тыс. руб. (или 217,7% вклада в прирост активов).

Одновременно, в пассиве баланса прирост наблюдается по строке кредиторская задолженность – 31 904 тыс. руб. (142,7%),

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «дебиторская задолженность» в активе (- 1 169 тыс. руб.).

Собственный капитал организации на 31 декабря 2020 г. составил 5 062,0 тыс. руб.; это на 2 058 тыс. руб., или на 68,5% превышает значение на начало анализируемого периода.

В таблице 2.4 представлена оценка стоимости чистых активов предприятия.

Таблица 2.4 – Оценка стоимости чистых активов ООО «ОвощФрукт»

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	изменение в %
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	на начало анализируемого периода	на конец анализируемого периода		
1. Чистые активы	2 994	4 222	5 052	11,8	8,5	+2 058	+68,7
2. Уставный капитал	10	10	10	-	-	-	-

Имеющаяся величина чистых активов положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того, определив текущее состояние показателя, следует отметить увеличение чистых активов на 68,7% за весь рассматриваемый период. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. На рисунке 2.5 наглядно представлена динамика чистых активов и уставного капитала организации за 2018 г., 2019 г. и 2020 г.



Рисунок 2.5 – Динамика чистых активов и уставного капитала ООО «ОвощФрукт» за 2018 - 2020 гг., тыс. руб.

Таким образом, анализ имущества и источник его формирования выявил такие сильные стороны как преобладание чистых активов над уставным капиталом за весь анализируемый период. Анализ выявил увеличение чистых активов на 68,7 % за анализируемый период, а также рост кредиторской задолженности на 142,7%.

2.2.2 Анализ ликвидности деятельности предприятия

Ликвидность предприятия – возможность погасить его задолженности быстро и выгодно. Степень ликвидности определяется отношением актива баланса и пассива и определяет стабильность предприятия. Ликвидные средства предприятия – это все те активы, которые можно преобразовать в деньги и использовать для погашения долгов.

В таблице 2.5 представлен расчет коэффициентов ликвидности предприятия.

Таблица 2.5 – Расчет коэффициентов ликвидности ООО «ОвощФрукт»

Показатель ликвидности	Значение показателя			Расчет, рекомендованное значение
	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,13	1,08	1,09	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. нормальное значение для данной отрасли: 1,8 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,46	0,39	0,21	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. нормальное значение: 1 и более.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,05	0,04	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. нормальное значение: 0,2 и более.

На конец периода коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в норму (1,09 против нормативного значения 1,8). При этом следует отметить, что в течение анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,04, но относительно прошлого года вырос на 0,01.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности также не соответствует норме – 0,21 при норме 1. Это означает, что у предприятия недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность.

Ниже нормы, как и два другие коэффициента, оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,04 при норме 0,2). Однако, следует отметить положительную динамику показателя – за весь анализируемый период коэффициент увеличился на 0,03.

В таблице 2.6 представлен анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Таблица 2.6 - Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализируемый период, %	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализируемый период, %	Излишек/недостаток платежных средств тыс. руб.,
A1. Высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения)	2 438	+2,1	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства, текущая кредиторская задолженность)	54 134	+3,9	-51 696

Окончание таблицы 2.6

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализируемый период, %	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализируемый период, %	Излишек/недостаток платежных средств тыс. руб.,
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность)	8 790	-50,9	П2. Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства, кроме текущей кредиторской задолженности)	130	-	+8 660
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборотные активы)	48 098	+33	П3. Долгосрочные обязательства	0	-	+48 098
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	0	-	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	5 062	+19,6	-5 062

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется три. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации (разница составляет 51 696 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае у организации достаточно быстрореализуемых активов для полного погашения среднесрочных обязательств (больше в 67,6 раза).

Таким образом, анализ ликвидности деятельности предприятия показал, что ни один из коэффициентов ликвидности не укладывается в норму, более того,

коэффициенты текущей и быстрой ликвидности имеют отрицательную динамику за весь анализируемый период. Также из отрицательных показателей следует отметить анализ высоколиквидных активов предприятия – они не покрывают наиболее срочные обязательства организации.

2.2.3 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия

Основные финансовые результаты деятельности ООО «ОвощФрукт» в течение анализируемого периода приведены в таблице 2.7.

Из "Отчета о финансовых результатах" следует, что за 2020 г. организация получила прибыль от продаж в размере 2 130 тыс. руб., что составляет 4,6% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом 2019 г. прибыль от продаж снизилась на 1 413 тыс. руб., или на 39,9%.

По сравнению с прошлым периодом в текущем снизилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 13 355 и 11 942 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (-22,2%) опережает изменение расходов (-21,1%).

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 можно отметить, что организация, как и в прошлом году не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поэтому показатель "Управленческие расходы" за отчетный период в форме №2 отсутствует.

Убыток от прочих операций за год составил 1 130 тыс. руб., что на 876 тыс. руб. (43,7%) меньше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

Таблица 2.7 - Основные финансовые результаты деятельности ООО «ОвощФрукт»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Среднегодовая величина, тыс. руб.
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	тыс. руб.	В процентах, %	
1. Выручка	31 247	60 131	46 776	+15 529	+49,7	46 051
2. Расходы по обычным видам деятельности	27 889	56 588	44 646	+16 757	+60	43 041
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	3 358	3 543	2 130	-1 228	-36,6	3 010
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	311	-2 006	-1 130	-819	-	-941
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	3 669	1 537	1 000	-2 669	-72,7	2 068
6. Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-669	-680	-426	+243	-	-592
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	3 000	857	574	-2 426	-80,9	1 477

Изменение выручки за 2018-2020 гг. наглядно представлено на рисунке 2.6.

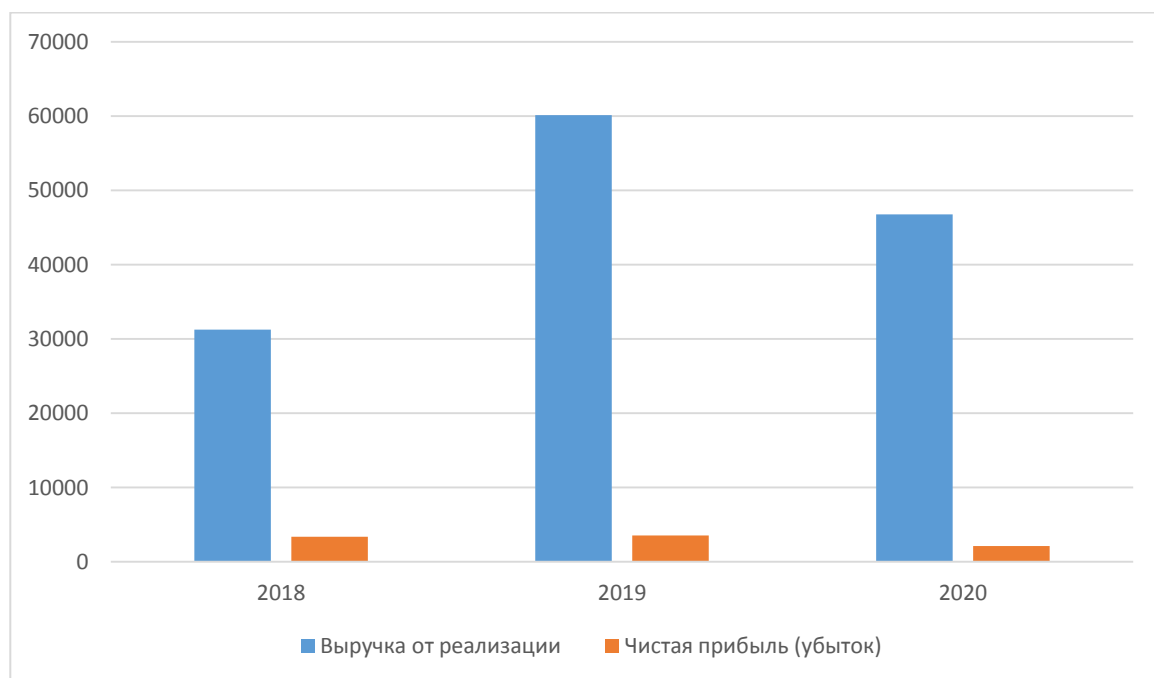


Рисунок 2.6 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «ОвощФрукт» за 2018 - 2020 гг., тыс. руб.

В таблице 2.8 представлены показатели рентабельности предприятия.

Таблица 2.8 – Показатели рентабельности ООО «ОвощФрукт»

Показатели рентабельности	Значение показателя (в % или в копейках с рубля)			Изменение показателя, %
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). нормальное значение для данной отрасли: 4% и более.	10,7	5,9	4,6	-57
2. Рентабельность продаж по ЕБИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	11,7	2,6	2,1	-82
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). нормальное значение для данной отрасли: 2% и более.	9,6	1,4	1,2	-87,5
4. Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	12	6,3	4,8	-60
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), нормальное значение: не менее 1,5.	-	-	-	-

За последний период организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

Рентабельность продаж за период 01.01–31.12.2020 составила 4,6%. Тем не менее, имеет место отрицательная динамика рентабельности продаж за анализируемый период (-57%).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) к выручке организации, за последний год составил 2,1%. Это значит, что в каждом рубле выручки предприятия содержалось 2,1 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

На рисунке 2.7 представлена динамика показателей рентабельности продаж.

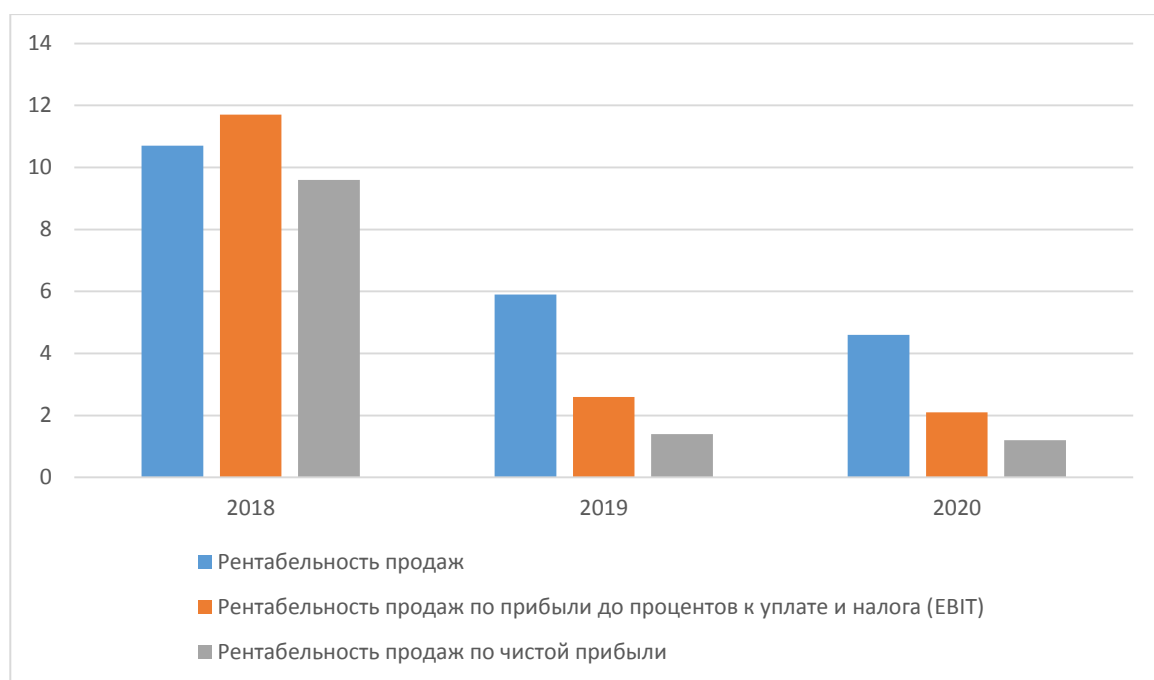


Рисунок 2.7 – Динамика показателей рентабельности продаж

Далее в таблице 2.9 представлены три основных показателя, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Таблица 2.9 – Основные показатели, характеризующие рентабельность использования капитала ООО «ОвощФрукт»

Показатель рентабельности	Значение показателя, %			Расчет показателя
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	
Рентабельность собственного капитала (ROE)	199,5	23,7	12,3	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. нормальное значение для данной отрасли: 14% и более.
Рентабельность активов (ROA)	23,4	2,1	1	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. нормальное значение для данной отрасли: 5% и более.
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	243,9	42,5	21,5	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕВIT) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Рентабельность производственных фондов	44,5	13,8	5	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.

За 2020 г. каждый рубль собственного капитала организации обеспечил 0,123 руб. чистой прибыли, значение рентабельности активов (1%) соответствует норме.

В таблице 2.10 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками [13].

Таблица 2.10 – Показатели оборачиваемости ООО «ОвощФрукт» за 2018-2020 гг.

Показатель оборачиваемости	Значение в днях			Коэффициент		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: 109 и менее дней)	150	248	453	2,4	1,5	0,8
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров; нормальное значение для данной отрасли: 23 и менее дней)	99	166	346	3,7	2,2	1,1
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: 45 и менее дней)	59	85	104	6,2	4,3	3,5
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)	131	226	416	2,8	1,6	0,9
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: 117 и менее дней)	150	248	453	2,4	1,5	0,8
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	18	22	36	20,8	16,6	10

Данные об оборачиваемости активов за 2020 г. свидетельствуют о том, что общество получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 453 календарных дня. О размере материально-производственных запасов можно судить по следующему соотношению: требуется 346 дней, чтобы расходы по обычным видам деятельности составили величину среднегодового остатка запасов.

Таким образом, из анализа деловой активности и рентабельности предприятия можно сделать следующие выводы:

- за анализируемый период (2018-2020 гг.) выручка от реализации увеличилась на 49,7%, однако, снизилась чистая прибыль на 80,9%, благодаря увеличению расходов по обычным видам деятельности на 60%;

- все показатели рентабельности снизились более чем на 50% за анализируемый период

- показатели, характеризующие рентабельность собственного капитала, также имеют отрицательную динамику;

- показатели оборачиваемости имеют отрицательную динамику роста и не укладываются в нормативные значения ни в один год за анализируемый период.

2.3 Анализ источников финансирования ООО «ОвощФрукт»

2.3.1 Состав и структура источников финансирования деятельности предприятия

Для анализа источников финансирования ООО «ОвощФрукт» необходимо рассмотреть состав и структуру внутренних и внешних источников. В таблице 2.11 представлены результаты анализа структуры и динамики изменения стоимости источников собственных средств организации.

Таблица 2.11 - Состав собственных источников финансирования ООО «ОвощФрукт» в 2018-2020 гг.

Источник	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Уставный капитал	10	10	10	0,3	0,2	0,2
Нераспределенная прибыль	2 994	4 222	5 052	99,7	99,8	99,8
Итого:	3 004	4 232	5 062	100	100	100

На протяжении всего рассматриваемого периода организация имела уставный капитал в размере 10 тыс. руб., а нераспределённая прибыль имеет стабильную динамику: в 2019 г. ее размер увеличился в 1,4 раза на 1 228 тыс. руб., в 2020 г. - в 1,2 раза на 830 тыс. руб. Как видно из представленных данных состав собственных средств изменяется только за счёт нераспределённой прибыли и на конец 2020 года составил 5 062 тыс. руб.

Структура и динамика внешних источников финансирования ООО «ОвощФрукт» представлена в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Состав заёмных источников финансирования ООО «ОвощФрукт» за 2018-2020 гг.

Вид пассива	Сумма, тыс. руб			Удельный вес, %		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства:	22 360	52 217	54 264	100	100	100
заемные средства	130	130	130	0,6	0,2	0,3
кредиторская задолженность	22 230	52 087	54 134	99,4	99,8	99,7
Итого:	22 360	52 217	54 264	100	100	100

Внешние источники финансирования состоят из кредиторской задолженности и краткосрочных заемных средств. За три года количество заемных средств не изменилось, но в то же время кредиторская задолженность выросла на 41% и составила 54 134 тыс. руб. на 31 декабря 2020 года. В целом за

исследуемый период времени заёмные источники финансирования имеют положительную динамику – увеличились на 41%. Большую часть средств составляет кредиторская задолженность, более 99% удельного веса за последние три года. В целом структура источников финансирования за 2018, 2019 и 2020 гг. представлена на рисунках 2.6, 2.7 и 2.8 соответственно.

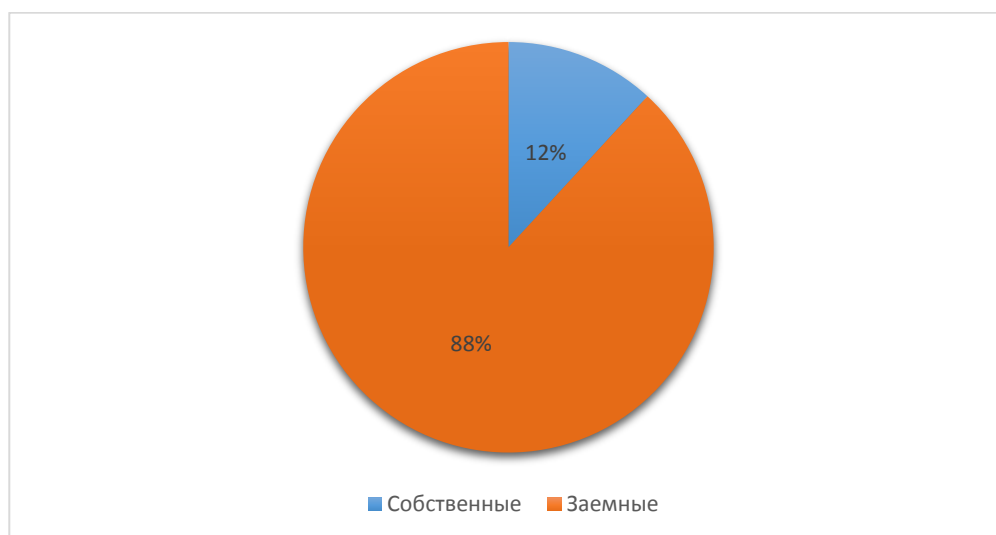


Рисунок 2.6 - Структура финансовых ресурсов ООО «ОвощФрукт» за 2018 г.

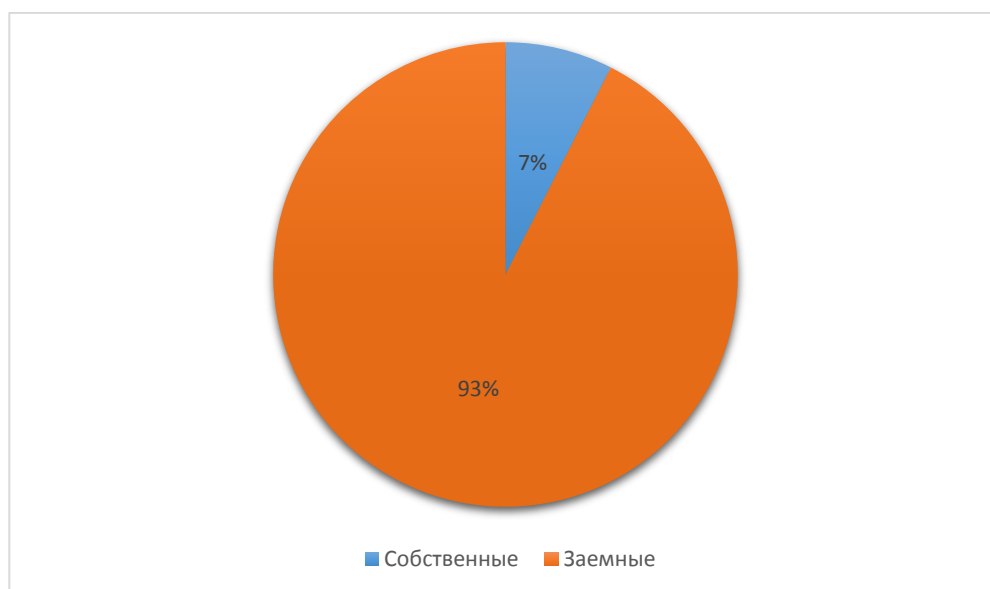


Рисунок 2.7 - Структура финансовых ресурсов ООО «ОвощФрукт» за 2019 г.



Рисунок 2.8 - Структура финансовых ресурсов ООО «ОвоцФрукт» за 2020 г.

По данным рисунков 2.6-2.8 видно значительное превосходство заёмных средств над собственными, за весь анализируемый период собственные средства составляют менее 15% в структуре ресурсов.

Таким образом, за анализируемый период нераспределённая прибыль имеет стабильную динамику, состав собственных средств изменяется только за счет нераспределенной прибыли. Кредиторская задолженность за анализируемый период выросла на 41%. Большую часть заемных источников финансирования составляет кредиторская задолженность, более 99% удельного веса за последние три года.

2.3.2 Оценка финансовой устойчивости предприятия

В таблице 2.13 представлены основные показатели финансовой устойчивости ООО «ОвоцФрукт».

Таблица 2.13 – Основные показатели финансовой устойчивости ООО «ОвощФрукт»

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020		
1. Коэффициент автономии	0,12	0,07	0,09	-0,03	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,4 (оптимальное 0,5-0,7).
2. Коэффициент финансового левериджа	7,44	12,34	10,72	+3,28	Отношение заемного капитала к собственному. нормальное значение для данной отрасли: 1,5 и менее (оптимальное 0,43-1).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,12	0,07	0,09	-0,03	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. нормальное значение: 0,1 и более.
4. Индекс постоянного актива	0	0	0	-	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,12	0,07	0,09	-0,3	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. нормальное значение для данной отрасли: 0,65 и более.
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	1	1	1	-	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,2.
7. Коэффициент мобильности имущества	1	1	1	-	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,01	0,04	0,04	+0,03	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
9. Коэффициент обеспеченности запасов	0,2	0,12	0,11	+0,9	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. нормальное значение: не менее 0,5.
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	1	-	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности

Коэффициент автономии организации на 31 декабря 2020 г. составил 0,09. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное значение свидетельствует о значительной зависимости организации от кредиторов по причине недостатка собственного капитала. За весь рассматриваемый период коэффициент автономии снизился на 0,03.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 31 декабря 2020 г. равнялся 0,09; это на 0,03 меньше, чем на начало анализируемого периода. На 31 декабря 2020 г. значение коэффициента не укладывалось в норму.

В течение анализируемого периода коэффициент покрытия инвестиций снизился до 0,09 (-0,03). Значение коэффициента на 31 декабря 2020 г. значительно ниже нормативного значения (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 9%).

На 31 декабря 2020 г. коэффициент обеспеченности материальных запасов составил 0,11, при том, что на начало анализируемого периода (31.12.2018) коэффициент обеспеченности материальных запасов равнялся 0,2 (произошло увеличение на 0,9).

На последний день анализируемого периода коэффициент обеспеченности материальных запасов имеет неудовлетворительное значение.

Коэффициент краткосрочной задолженности предприятия показывает на отсутствие долгосрочной задолженности при 100% краткосрочной.

В таблице 2.14 представлен анализ финансовой устойчивости по величине излишка собственных оборотных средств.

Таблица 2.14 - Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб.			Излишек (недостаток) тыс. руб.		
	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочны х и краткосрочн ых пассивов)	3 004	4 232	5 062	-12 095	-32 151	-42 916
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочны х пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, NetWorkingC apital)	3 004	4 232	5 062	-12 095	-32 151	-42 916
СОС ₃ (рассчитанн е с учетом как долгосрочны х пассивов, так и краткосрочно й задолженнос ти по кредитам и займам)	3 134	4 362	5 192	-11 965	-32 021	-42 786

Поскольку на последний день анализируемого периода наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

Выводы по результатам анализа.

Ниже обобщены ключевые финансовые показатели предприятия.

Среди неудовлетворительных показателей финансового положения и результатов деятельности организации можно выделить следующее:

- низкая величина собственного капитала относительно общей величины активов (9%),

- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 0,09, можно считать неудовлетворительным,

- коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже принятой нормы,

- недостаточная рентабельность активов (1% за 2020 год),

- значительная отрицательная динамика прибыльности продаж (-1,3 процентных пункта от рентабельности за такой же период прошлого года равной 5,9%),

- значительная отрицательная динамика прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) на рубль выручки организации (-0,5 коп. от данного показателя рентабельности за аналогичный период прошлого года (01.01–31.12.2019)).

Среди показателей финансового положения организации, имеющих критические значения, можно выделить следующее:

- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности значительно ниже нормального значения,

- коэффициент абсолютной ликвидности существенно ниже нормы,

- коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 9% (нормальное значение для данной отрасли: 65% и более),

- крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Анализ выявил следующие показатели, исключительно хорошо характеризующие финансовое положение организации:

- чистые активы превышают уставный капитал, при этом за весь анализируемый период наблюдалось увеличение чистых активов,
- положительная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации.

С позитивной стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют следующие показатели:

- не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения,
- за 2020 год получена прибыль от продаж (2 130 тыс. руб.), но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (-1 413 тыс. руб.).

Положительно результаты деятельности организации характеризует следующий показатель – прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за период 01.01–31.12.2020 г. составила 574 тыс. руб.

3 ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ООО «ОВОЩФРУКТ»

3.1 Направления совершенствования финансирования предприятия

По результатам анализа, проведенного ранее, было выявлено, что по состоянию на конец 2020 г. ООО «ОвощФрукт» функционирует за счет заемных источников финансирования, а в точности за счет краткосрочных обязательств (рисунок 3.1).

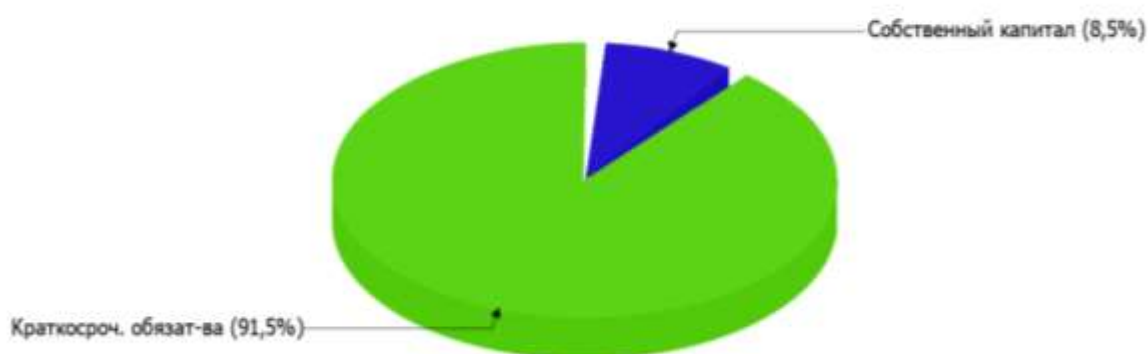


Рисунок 3.1 – Структура капитала ООО «ОвощФрукт» на 31.12.2020 г.

Собственный капитал организации на 31.12.2020 г. составляет 8,5% от всего капитала. Нормальной величиной собственного капитала является значение от 20% до 50%. Норма зависит от типичной для отрасли структуры активов, соотношения внеоборотных и оборотных активов. Чем выше доля внеоборотных активов, чем больше необходимо для работы машин, оборудования, помещений (то есть чем более фондоемкое производство), тем больше должна быть доля собственного капитала. Объясняется это тем, что самые долгосрочные затраты организация должна в первую очередь делать за счет средств. Для ООО «ОвощФрукт» оптимальная доля собственного капитала составляет 32,6% [14].

Именно на такую долю собственного капитала рекомендуется ориентироваться при решении финансово-хозяйственных вопросов деятельности организации. Оптимальная доля собственного капитала получена таким образом, чтобы коэффициент обеспеченности собственными средствами (утвержден распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.09.1994 г. N 56-р), соответствовал норме, но не менее 45% от всего капитала. Минимальная рекомендуемая доля – процент, при котором собственный капитал покрывает 90% балансовой стоимости внеоборотных активов, но не менее 40% от всего капитала. Кроме оптимальной и минимальной доли собственного капитала, существует предел, сверх которого доля собственного капитала считается излишней, сдерживающей развитие фирмы. По общему правилу эта предельная доля собственного капитала составляет 70% (для предприятий фондоемких отраслей предел может быть выше). Превышение этого предела говорит не только о высокой финансовой независимости, но и о неиспользованной возможности привлечь заемные средства для повышения отдачи на вложенный собственниками капитал. Сейчас доля собственного капитала организации на 24,1% меньше приемлемой величины для организаций в данной отрасли. Главным источником прироста собственного капитала фирмы является чистая прибыль. Для увеличения чистой прибыли организации предлагается инвестировать в морозильное оборудование, так как на данный момент в ООО «ОвощФрукт» процесс хранения замороженной продукции не осуществляется. Предприятие покупает продукты глубокой заморозки у Нижневартовских компаний для дальнейшей перепродажи с доставкой компанией продавца. То есть, ООО «ОвощФрукт» выступает посредником в данном сегменте. Закупка нового оборудования, в точности морозильных камер, позволит перейти на более выгодных поставщиков замороженной продукции, что в целом, позволит повысить прибыль, эффективность хозяйственной деятельности и конкурентоспособность предприятия.

На данный момент предприятие сотрудничает с ООО «Продоптица» и ИП Тимофеева Т.Н. (магазин «ФАРШ»). Одним из поставщиков с более выгодным предложением является ООО «ГД Фрост-Сток» в г. Санкт-Петербург. В таблице 3.1 представлено сравнение стоимости закупки в ООО «Продоптица», ИП Тимофеева Т.Н. и ООО «ГД Фрост-Сток».

Таблица 3.1 – Сравнение цен поставщиков

Продукция, кг	Стоимость (с учетом доставки), руб.		
	ООО «Продоптица»	ИП Тимофеева Т.Н.	ООО «ГД Фрост-Сток»
Стручковая фасоль	95	98	80
Цветная капуста	95	98	80
Капуста брокколи	110	110	106
Клюква	220	220	177
Брусника	380	391	372
Вишня	220	220	167
Черная смородина	120	200	163
Итого:	1 240	1 337	1 145

Таким образом, ООО «ОвощФрукт» получит экономию, сможет обеспечивать покупателей замороженными овощами и ягодами в полном объеме в течение всего года и ликвидирует риск повышения цены в зависимости от сезонности за счет долгосрочных договоров.

Характеристика оборудования и производственного процесса.

Глубокая заморозка является одним из наиболее востребованных рынком условий хранения некоторых основных видов продуктов питания: мяса и мясопродуктов, рыбы и рыбопродуктов, замороженных овощей и фруктов, мороженого и т. д.

Главным достоинством таких условий является относительно длительный срок хранения продукции. Так, для свежемороженых овощей, грибов и ягод он может составлять 12 месяцев.

Глубокой заморозкой называют хранение продуктов питания при температуре воздуха -18°C и ниже. Некоторые категории продуктов (например, мороженое) хранятся при более низких температурах -24°C и ниже. В настоящее

время хранения продуктов глубокой заморозки регламентируется двумя основными документами:

- СП № 4695-88 «Санитарные правила для холодильников» от 29 сентября 1988 г.;

- СП № 2.3.6,1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов» от 6 сентября 2001 г. с изменениями от 3 мая 2007 г.

К сожалению, эти нормативы в значительной степени устарели. В них не учитываются возможности современной морозильной техники, уровень отделки современных складских помещений и качество упаковки, используемой сегодня для хранения продукции глубокой заморозки зарубежными и российскими производителями. Условия и сроки хранения каждого конкретного типа продукции определены в ГОСТах или технических условиях (ТУ), разработанных для данного типа продукции.

Трудности при приемке продукции глубокой заморозки могут возникнуть по следующим причинам:

- отсутствие необходимой сопроводительной документации;
- несоблюдение температурного режима перевозки;
- невозможность считать сканером штрих-код, нанесенный на упаковку;
- нарушение целостности упаковки, несоответствие товара, полученного по факту и ТТН и т. д.

Сопроводительная документация. Практически все продукты глубокой заморозки при перевозке относят к категории скоропортящихся грузов. Согласно документу «Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом» (с изменениями от 21 мая 2007 г.), помимо обычных сопроводительных документов (ТТН, УПД, счет, и т. д.) к таким грузам необходимо прилагать: ветеринарные документы, оформляемые через Меркурий, сертификат качества и качественное удостоверение, в котором указываются фактическая температура груза перед погрузкой, его качественное состояние, состояние упаковки. Кроме того, при

перевозке скоропортящихся грузов в товарно-транспортной накладной должны быть указаны:

- температура продукции перед погрузкой;
- температура в кузове рефрижератора, поданного на погрузку;
- температура в кузове рефрижератора, привезшего продукцию на склад.

Несоблюдение температурного режима перевозки. Если у сотрудника, занимающегося приемкой продукции, есть подозрения, что во время перевозки температурный режим мог быть нарушен, он имеет полное право произвести соответствующую проверку. Как правило, при выборочной проверке продукцию берут из начала, середины и конца кузова автомобиля и делают 3-4 замера, Результаты замеров необходимо регистрировать в ТТН. Если температура продукции оказывается выше -18°C , необходимо сразу связаться с ее владельцем, сообщить о возможном дефростировании товара и совместно решить вопрос о дальнейшей судьбе груза.

Основные принципы, которыми необходимо руководствоваться при хранении пищевых продуктов, сформулированы в СП № 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Согласно этому документу при хранении пищевых продуктов должны соблюдаться «правила товарного соседства, нормы складирования. Продукты, имеющие специфический запах должны храниться отдельно от продуктов, воспринимающих запахи». Никаких более четких указаний, касающихся товарного соседства продуктов в российских нормативных документах сегодня нет. Тем не менее, считается, что мясо и мясные изделия нельзя хранить в одной морозильной камере с рыбой или изделиями из рыбы. Сегодня ряд ограничений по товарному соседству являются устаревшими - современная упаковка для мяса, рыбы, мороженых овощей и т. д. практически полностью предотвращает проникновение в помещение каких-либо запахов.

Сравнение оборудования различных производителей представлено в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Сравнение оборудования различных производителей

Критерии	Камера холодильная "Шип-Паз"	Камера холодильная ELECTROLUX CR20N117S 102233	Камера холодильная КХН-45,75
Объем, м	5,26*18,6*2,46	2,15*2,95*2,15	5,3*4,1*2,5
Производство	Север, Россия	Electrolux, Италия	Polair, Россия
Внутренний объем, куб. м	211,1	10,6	45,75
Толщина панелей, мм	80	60	100
Материал	Сталь	Оцинкованная сталь	Сталь
Потребляемая мощность, кВт/час	2,0	1,2	1,7
Стоимость, руб.	648 049	458 659	287 449
Цена за куб. м	3 069,9	43 269,7	6 283

Сравнив технические характеристики аналогичных видов оборудования, мы видим, что наиболее выгодно приобрести холодильную камеру «Шип-Паз» компании «СЕВЕР».

Компания «СЕВЕР» считается одним из лучших производителей холодильных машин в России. Результаты изготавливаемой продукции доказывает это не первый год:

- качественная сборка, все детали изготавливаются с учетом производственных норм;
- широкий и гибкий модельный ряд, позволяющий покупателю выбрать нужную модель, которая будет соответствовать необходимым характеристикам, температурному режиму и легко впишется в площадь помещения;
- холодильные камеры оснащаются самыми современными новшествами в сфере холодильных камер;
- легкая сборка с модульной конструкцией, позволяет доступно изменять объем и форму камеры, расширяя внутреннее пространство добавлением типовых панелей.

Шип-паз представляет собой простое соединение, в котором, на одной панели находится выступ, а на другой – углубление. Плюсом такого классического способа соединения является цена. В отличие от замочного соединения, «шип-паз» обходится, приблизительно на 50% дешевле, что делает его более доступным в выборе. Недостатком в этой недорогой конструкции является ненадежность. При повторном монтаже следует быть более аккуратным, так как выступ на панели легко может сломаться (рисунки 3.1, 3.2)

В стандартной комплектации панели состоят из слоя заливной теплоизоляции (пенополиуретан BASF), покрытого с двух сторон оцинкованным стальным листом, толщиной 0,55 мм, с полимерным покрытием RAL 9003 и защитной пленкой, удаляемой после монтажа.

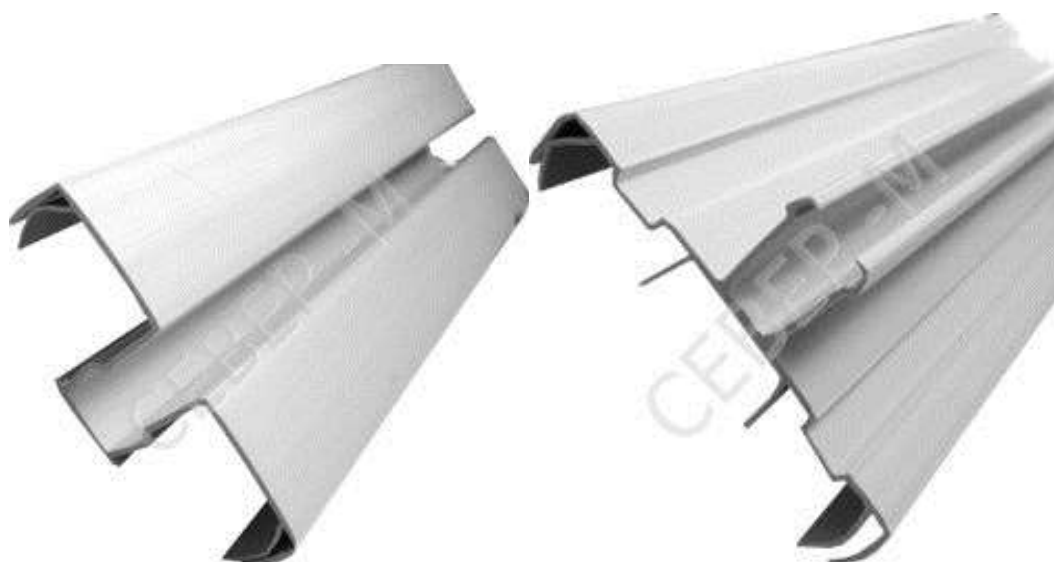


Рисунок 3.1 – Система «Шип-Паз»

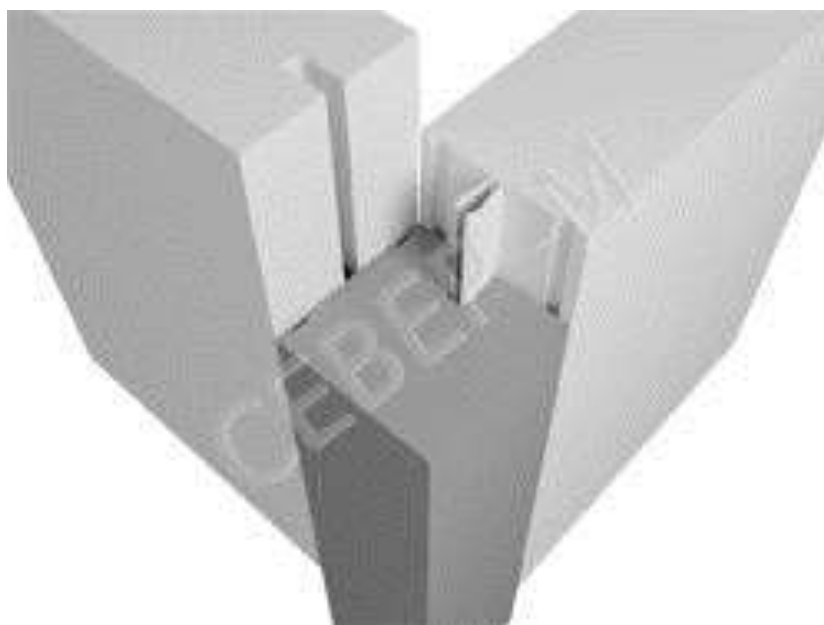


Рисунок 3.2 – Угловое соединение «Шип-Паз»

Сборка осуществляется соединением профиля "шип" с профилем "паз" на боковых поверхностях элементов.

Стандартная комплектация:

1. Стандартная дверь одностворчатая (размер светового проема 800x1856 мм).
2. Ручка замок производства компании МТН.
3. Комплект электрофурнитуры (светильник, кабель, выключатель, крепежные элементы).

Особенности профильных камер:

1. Увеличение с шагом 0.3, 0.6, 0.9, 1.2 м.
2. Дополнительные двери и перегородки по любой стороне камеры. Двери в перегородки устанавливаются без порога.
3. Камера нестандартной высоты - удорожание 10%, уменьшая камеру, уменьшается световой проем двери, можно сделать с примыканием к потолочной панели для СТ камер.

4. Камера без пола комплектуется "п"- образным профилем для монтажа стеновых панелей на пол. Либо боковые панели изготавливаются длиннее, с последующим утапливанием в пол.

На рисунке 3.3 представлено изображение холодильной камеры, а на рисунке 3.4 – монтаж ее установки.



Рисунок 3.3 - Холодильная камера «Шип-Паз» компании Север



Рисунок 3.4 – Монтаж установки холодильной камеры

3.2 Влияние предложенных мероприятий на эффективность финансирования деятельности предприятия

Капитальные вложения представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Капитальные вложения

Наименование показателей	Стоимость, руб.
Капитальные вложения по проекту, всего	728 049
в том числе:	-
покупка оборудования	648 049
транспортировка оборудования	50 000
монтаж оборудования	30 000

Итого объем инвестиций по проекту составляет 728 049 рублей. Реализация проекта будет осуществляться за счет собственных средств.

Расчет максимальной партии закупки.

Рефрижераторная фура имеет объем 86 куб. м. В изотермическом полуприцепе имеется автономная холодильная установка, которая обеспечивает стабильную температуру в диапазоне от -200С до +180С. На таком транспорте перевозят скоропортящиеся продукты питания, поскольку им требуются особые условия хранения.

Габаритные размеры рефрижераторного полуприцепа 86 куб. м: длина 13,6 м, высота 2,6 м, ширина 2,45 м (рисунок 3.5).

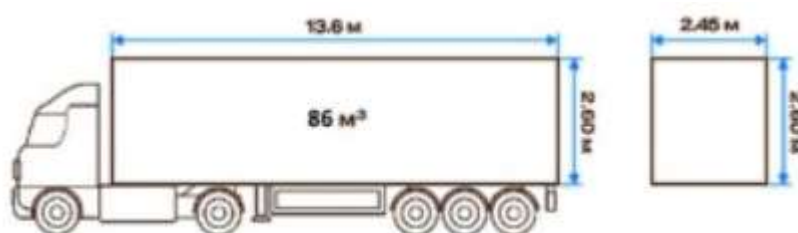


Рисунок 3.5 – Габариты рефрижераторной фуры

При загрузке в 86 куб. м свободной площади в холодильной камере остается 125,1 куб. м. Для удобного доступа к ассортименту товара задействованная площадь должна быть от 40 до 50%. 86 куб. м от 211,1 куб. м

составляет 40,7%. Итого объем закупаемой продукции за вычетом объемов упаковки (10%) должен быть равен 77,4 куб. м.

В таблице 3.4 представлены расходы на закуп товара для хранения.

Таблица 3.4 – Расходы на закуп товара

Наименование товара	Вес, кг	Цена за кг, руб.	Стоимость, руб.	Объем, куб. м
Стручковая фасоль	7 000	80	560 000	9,8
Цветная капуста	7 000	80	560 000	11,2
Капуста брокколи	7 000	106	742 000	11,9
Клюква	9 000	177	1 593 000	9,9
Брусника	8 500	372	3 162 000	13,6
Вишня	7 500	167	1 252 500	9
Черная смородина	7 500	163	1 222 500	12
Итого:	53 500	1145	9 092 000	77,4

Расчет амортизационных отчислений.

Расчет амортизационных отчислений будет производиться по коду ОКОФ 330.28.25.13.112 «Камеры холодильные сборные», 7 амортизационная группа, срок использования от 15 до 20 лет [15]. Размер амортизационных отчислений равен 7%, то есть $728\,049 \cdot 0,07 = 50\,963,4$ руб.

Расчеты на электроэнергию.

Затраты на электроэнергию рассчитываются по формуле:

$$\mathcal{E}_3 = \mathcal{E} \cdot \Phi \cdot T, \quad (13)$$

где \mathcal{E}_3 – стоимость электроэнергии, руб.;

\mathcal{E} – энергопотребляемость, кВт;

Φ – необходимый фонд времени работы оборудования, кВт;

T – тариф за 1 кВт в час электроэнергии, руб. (2,87 руб.)

Потребность электроэнергии оборудования представлена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Потребность электроэнергии оборудования в год

Наименование	Количество
Энергопотребляемость, кВт/ч.	2
Необходимый фонд времени работы оборудования в год, ч.	8 760
Тариф, руб.	2,87
Затраты на электроэнергию, руб.	50 282,4

Расчет фонда заработной платы.

Необходимо принять дополнительно одного производственного рабочего для работы по продуктам заморозки. Расчет ФЗП представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет фонда заработной платы

Наименование	Значение, руб.
Годовой оклад	150 000
Районный коэффициент (70%)	231 000
Северный коэффициент (50%)	75 000
ФЗП	456 000

В таблице 3.7 представлен расчет взносов в фонды.

Таблица 3.7 – Взносы в фонды

Название фонда	Процент	Сумма, руб.
Пенсионный фонд	22%	100 320
Фонд обязательного медицинского страхования	5,1%	23 256
Фонд социального страхования	2,9%	13 224
Фонд социального страхования (несчастные случаи)	0,2%	912
Итого:	-	137 712

Итого все издержки за год обобщены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Суммарные издержки за год

Наименование	Сумма, руб.
Расходы на закуп товара	9 092 000
Амортизационные отчисления	50 963,4
Затраты на электроэнергию	50 282,4
ФЗП	456 000
Взносы в фонды	137 712
Итого:	9 786 957,8

Расчет выручки от реализации продукции с учетом накрутки в 15% (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Выручка от реализации продукции

Наименование товара	Количество, кг	Цена закупки, руб.	Цена продажи, руб.
Стручковая фасоль	7 000	560 000	644 000
Цветная капуста	7 000	560 000	644 000
Капуста брокколи	7 000	742 000	853 300
Клюква	9 000	1 593 000	1 831 950
Брусника	8 500	3 162 000	3 636 300
Вишня	7 500	1 252 500	1 440 375
Черная смородина	7 500	1 222 500	1 405 875
Итого:	53 500	9 092 000	10 455 800

В таблице 3.10 представлен расчет прибыли от реализации продукции.

Таблица 3.10 – Прибыль от реализации продукции за год

Наименование	Значение, руб.
Прибыль от реализации продукции	10 455 800
Суммарные издержки	9 786 957,8
Прибыль	668 842,2

В результате реализации проекта могут быть получены финансовые результаты, представленные в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Финансовые результаты

Показатели	Значение, руб.
Общая выручка	10 455 800
НДС	2 613 950
Выручка без НДС	13 069 750
Затраты по проекту	9 786 957,8
Финансовый результат (прибыль)	668 842,2
Налог на прибыль (20%)	133 768,4
Чистая прибыль	535 073,8

Чистый приток денежных средств от осуществления проекта составит 535 073 руб.

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 7 лет,

- в качестве шага планирования принят один год,
- норма дисконта принята на уровне 14% в год.

Чтобы оценить экономическую эффективность проекта необходимо рассчитать интегральные показатели эффективности: чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости инвестиций. Данные показатели рассчитываются на основании данных денежных потоков от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также процедуре дисконтирования, смысл которой заключается в соизмерении разновременных показателей путем приведения их к ценности в начальном периоде.

Ставка дисконтирования (ставка сравнения, норма дохода) — это стоимость привлеченного капитала, то есть ставка ожидаемого дохода, при котором владелец капитала согласен инвестировать. Существует несколько способов расчета ставки дисконтирования. Рассчитаем ставку дисконтирования кумулятивным методом, при котором складываются безрисковая ставка и риски.

По данным Центрального Банка России в апреле 2021 г. безрисковая ставка составила 5,5%. Размер поправки на риск устанавливается в соответствии с рекомендациями ВК477 (таблица 3.12).

Таблица 3.12 – Поправка на риск проекта

Величина риска	Пример цели проекта	Процент
Низкий	Вложения при интенсификации производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

Итого ставка дисконтирования для проекта будет равна $5,5\%+8,5\%=14\%$.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.13 – 3.15.

Таблица 3.13 – Расчет дисконтного множителя

I =0,14	Шаг (год) планирования							
	0	1	2	3	4	5	6	7
Дисконтный множитель	1,00	0,88	0,77	0,67	0,59	0,52	0,45	0,40

Таблица 3.14 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2021	2022	2023	2024	2025	
1. Экономический эффект от внедрения	10 055,80	10 055,80	10 055,80	10 055,80	10 055,80	50 279,00
2. Текущие издержки	9 735,99	9 735,99	9 735,99	9 735,99	9 735,99	48 679,97
3. Амортизация основных средств	145,61	145,61	145,61	145,61	145,61	728,05
4. Валовый доход	174,20	174,20	174,20	174,20	174,20	870,98
5. Налог на прибыль (20%)	34,84	34,84	34,84	34,84	34,84	174,20
6. Чистая прибыль	139,36	139,36	139,36	139,36	139,36	696,78
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	284,97	284,97	284,97	284,97	284,97	1 424,83
7.2. Нарастающим итогом	284,97	569,93	854,90	1 139,87	1 424,83	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	284,97	249,97	219,27	192,34	168,72	1 115,28
8.2. Нарастающим итогом	284,97	534,94	754,21	946,55	1 115,28	

Таблица 3.15 – Расчет NPV проекта и срока окупаемости

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2021	2022	2023	2024	2025	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-443,08	284,97	284,97	284,97	284,97	696,78
1.2. Нарастающим итогом.	-443,08	-158,12	126,85	411,82	696,78	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-443,08	249,97	219,27	192,34	168,72	387,23
2.2. Нарастающим итогом.	-443,08	-193,11	26,16	218,51	387,23	

По данным таблиц можно сделать следующие выводы:

1. $NPV = 387\,230$ руб.
2. Срок окупаемости $PP_1 = 1$ г. 7 мес.
3. Дисконтируемый срок окупаемости $PP_2 = 2$ г.
4. Индекс рентабельности инвестиций $PI = (249\,970 + 219\,270 + 192\,340 + 168\,720)/443\,080 = 1,87$.

На рисунке 3.6 представлена внутренняя норма доходности.

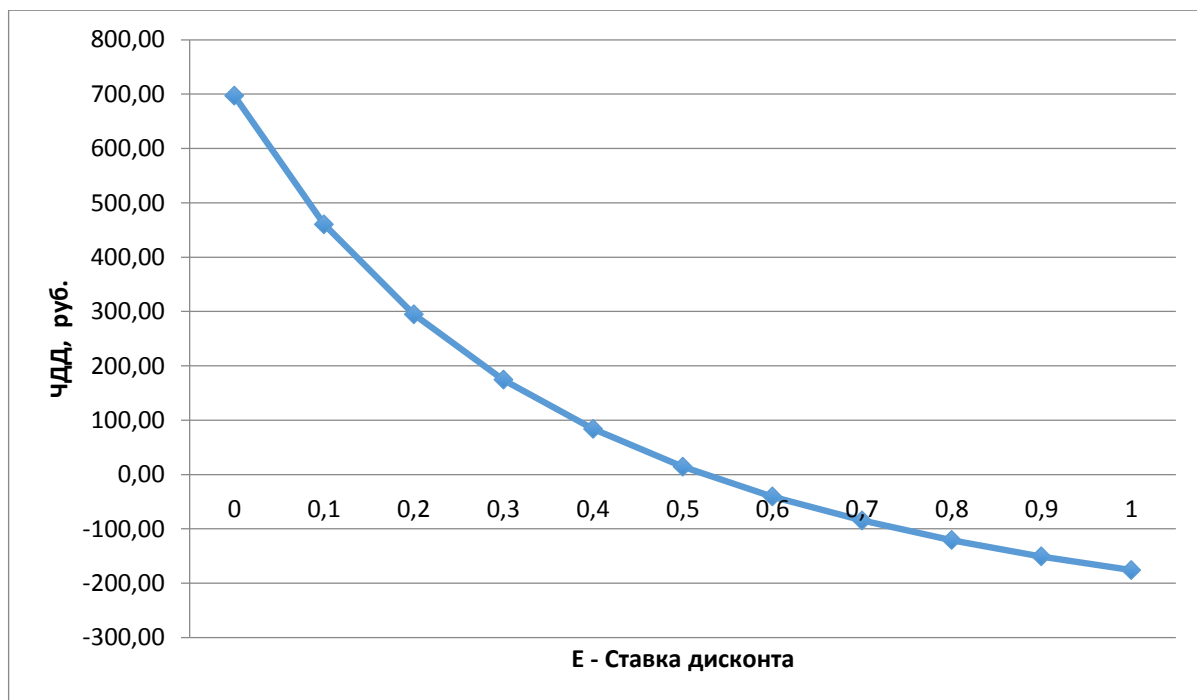


Рисунок 3.6 – Определение внутренней нормы доходности

Внутренняя норма доходности инвестиций составит 52% в год.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Осуществление этого мероприятия позволит предприятию существенно повысить объем продаж и быть более конкурентоспособными на рынке.

На рисунке 3.7 представлена эффективность проекта.

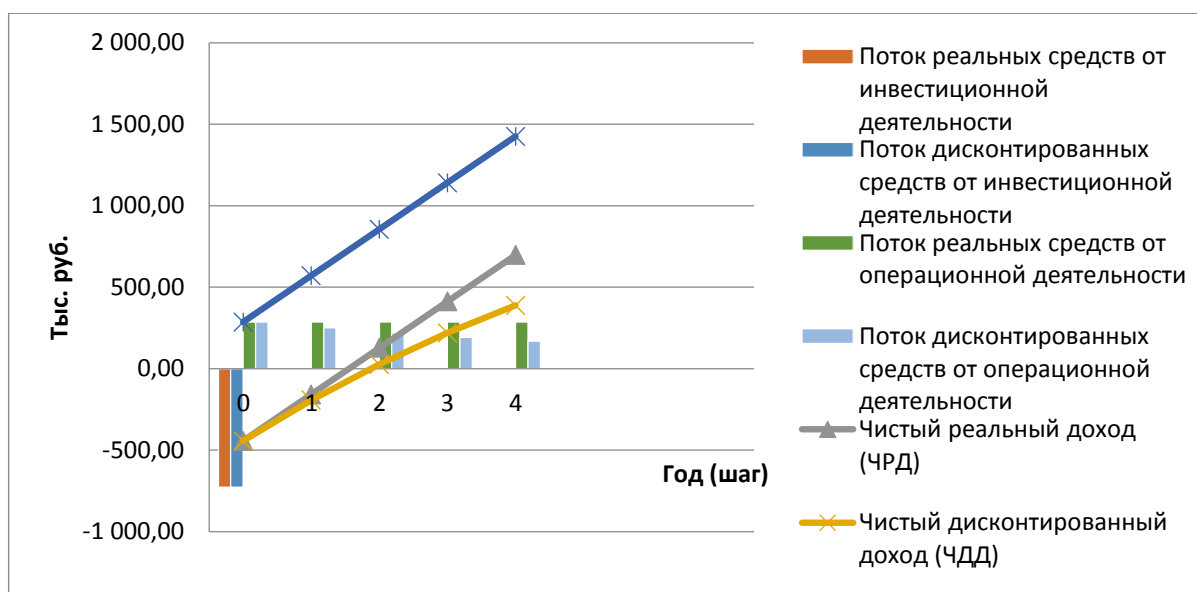


Рисунок 3.7 – Эффективность инвестиционного проекта

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа инвестиций [16].

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров (таблица 3.16, рисунок 3.8).

Таблица 3.16 – Расчеты для диаграммы «Паук»

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	223,06			1 115,28			2 007,50
Текущие издержки		1 762,14		1 115,28		468,42	
Налоги			1 126,43	1 115,28	1 104,13		

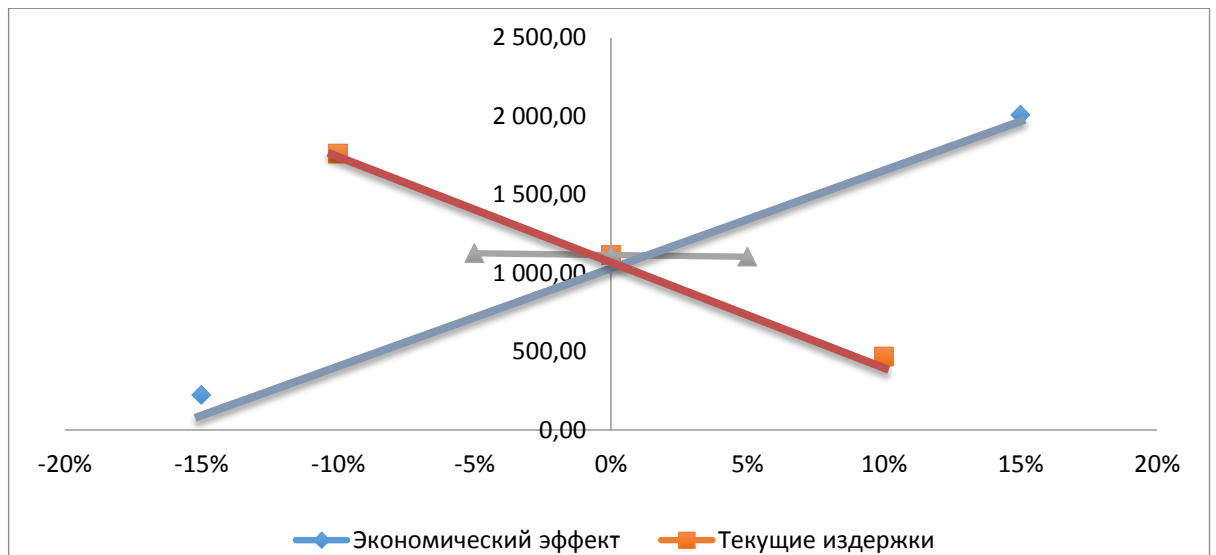


Рисунок 3.8 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме «Паук», нам явно видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Таким образом, через 2 года оборудование окупится и начнет приносить дополнительно чистую прибыль в размере 535 073,8 руб. в год, что увеличит долю собственных средств и позволит снизить долю заемных.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «ОвощФрукт».

В данной работе изложены сведения о значимости владения методикой анализа финансовой устойчивостью при управлении организацией.

Изложено представление о состоянии производственной деятельности и финансовых результатах предприятия, откуда можно увидеть, что за последние три года у организации увеличились такие показатели, как оборотные активы на 33 962 тыс. руб., собственный капитал на 2 058 тыс. руб., краткосрочные обязательства на 31 904 тыс. руб.

Анализ финансовой деятельности организации показал большую долю запасов в структуре активов – 80,9% на конец анализируемого периода, при этом в структуре пассива баланса большую часть занимала кредиторская задолженность – 91,5%.

Показатели финансового состояния ООО «ОвощФрукт», такие как коэффициент автономии, коэффициент финансового левериджа, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент покрытия инвестиций и коэффициент маневренности собственного капитала не соответствовали нормальному значению за анализируемый период.

Так же для оценки финансового состояния были проанализированы показатели ликвидности и рентабельности, в 2020 году коэффициенты ликвидности не находятся в пределах нормального значения. Из показателей рентабельности только рентабельность продаж входит в пределы нормы и составляет 4,6.

В итоге по оценке финансового состояния можно судить о плохом финансовом состоянии ООО «ОвощФрукт».

Оценка использования источников финансирования показала, что структура финансовых ресурсов в большей степени состоит из заемных средств, в

2020 году их доля в общей структуре составила 91,5%, что соответственно говорит о величине доли собственных средств в 8,5%.

Показатели собственных оборотных средств за весь исследуемый период показали недостаток собственных оборотных средств.

Третья часть посвящена выявлению путей оптимизации использования источников финансирования ООО «ОвощФрукт».

Главной проблемой является недостаток собственных средств, так как оптимальная доля для данной является 32,6%. Для роста собственных средств за счет роста чистой прибыли было предложено внедрить новое холодильное оборудование для хранения замороженной продукции.

По подсчётам в пункте 3.2 видно, что при применении данного мероприятия ООО «ОвощФрукт» улучшит структуру собственных и заемных средств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Брусов, П.Н., Филатова, Т.В., Лахметкина, Н.И. Инвестиционный менеджмент: учебник / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.И. Лахметкина. - Москва.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 333 с.
- 2 Бондина Н.Н. Обеспечение оптимальной структуры источников формирования финансовых ресурсов // Нива Поволжья. - 2014. - №1. - С. 115- 122.
- 3 Васильева Л.С., Петровская М.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: КНОРУС,2016. - 606 с.
- 4 Володин, А. А. Управление финансами: учебник для вузов / А. А. Володин [и др.] / – Москва : ИНФА-М, 2015. - 601 с.
- 5 Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – Москва : Финансы и статистика, 2018. – 434 с.
- 6 Баринов, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В. А. Баринов. – Москва : Форум, 2017. - 256 с.
- 7 Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / сост.: О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – Москва : Дашков, 2015. – 372 с.
- 8 Батова, Т. Н Экономика промышленного предприятия. Т. Н. Батова, О. В. Васюхи [и др.], – Санкт-Петербург : ГУИТМО, 2014.
- 9 Горелкина, И. А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации / И. А. Горелкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. - № 9. – С.61-64.
- 10 Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва : Проспект, КноРус, 2016. – 512 с.
- 11 Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014 – 159с.

- 12 Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев. - Москва.: ИНФРА-М, 2016. - 384 с.
- 13 Зяблицкая, Н. В. Актуальность исследования конкурентных преимуществ организации / Н. В. Зяблицкая, А. Г. Бурдюгова // Наука и образование: новое время, 2018. - Том 10 - № 4. - С. 7-9.
- 14 Зяблицкая, Н. В. К вопросу о стратегическом управлении / Н. В. Зяблицкая, И. Е. Бацкова // Современные научные исследования и разработки. - 2018. - Том 1 - № 12. - С. 235-240.
- 15 Кандрашина Е.А. Оценка эффекта финансового рычага в решении задач оптимизации структуры капитала предприятия. // Вести. Самарского госуд. экон. ун-та. - 2015. - №10. - С. 61-64.
- 16 Кравченко, А. И. Основы менеджмента: управление людьми: Учебное пособие для студентов вузов / А. И. Кравченко, К. А. Кравченко. – Москва: Аккад. Проект, 2013. - 399 с.
- 17 Кучеренко, А. И. Табель гаражного и технологического оборудования для автотранспортных предприятий различной мощности / М– во. транспорта Рос. Федерации, Департамент автомобильного транспорта. – Изд. 2–е, доп. – Москва : ЦЕНТРОРГТРУДАВТОТРАНС, 2014. – 94 с.
- 18 О некоторых вопросах обеспечения единого методического подхода при проведении анализа финансового состояния предприятий, имеющих неудовлетворительную структуру баланса и признанных неплатежеспособными [Электронный ресурс]: Распоряжение ФУДН при Госкомимуществе РФ от 12.09.1994 № 56-р (с изм. от 14.11.1994) – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4875/ (дата обращения 02.16.2019).
- 19 Процентные ставки Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.testfirm.ru/finfactor/roe/> (дата обращения: 15.04.2021)
- 20 Статистическая отчетность Федеральной налоговой службы Российской Федерации, форма № 1- НМ. - 2019. - 44 с.

- 21 Самсонов, Н.Ф. Финансы. Высшее образование/ Н.Ф. Самсонов. – Москва.: Юрайт-Издат, 2011. – 591 с.
- 22 Складенко, В. К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учеб. пособие / В. К. Складенко. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 256 с.
- 23 Туревский, И. С. Охрана труда на автомобильном транспорте: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, обучающихся по группе спец. «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта» / И. С. Туревский. – Москва : ФОРУМ. – [Б. м.]: ИНФРА–М, 2019. – 240 с.
- 24 Фатхутдинова М.И. Анализ источников финансирования и структуры капитала предприятия // Современные научные исследования и инновации. -2018.