

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Анализ, оценка и диагностика финансового состояния организации и разработка  
мероприятий по повышению эффективности его деятельности

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2018.190.ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ Т.А. Петренко  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы,  
студент группы ВШЭУ–503  
\_\_\_\_\_ В.А. Агафонов  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер,  
ст. преподаватель кафедры  
\_\_\_\_\_ Е.Ю. Куркина  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Агафонов В.А. Анализ, оценка и диагностика финансового состояния организации и разработка мероприятий по повышению эффективности его деятельности. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ-503, 89с., 4 ил., 41 табл., библиогр. список – 49 наим.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать комплекс мер, направленных на повышение эффективности финансово – хозяйственной деятельности анализируемого предприятия ООО «УралГидроПривод» с использованием данных, полученных в результате анализ и оценки его деловых финансов.

В выпускной работе представлена общая характеристика деятельности предприятия ООО «УралГидроПривод». Проводится комплексный анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта, оцениваются перспективные позиции финансового развития, что позволяет выделить целый ряд негативных и позитивных тенденций, представляющих реальную угрозу деятельности предприятия уже в ближайшей перспективе.

В третьей главе разработаны рекомендации по улучшению финансово-хозяйственной деятельности объекта и проведена оценка их экономической эффективности.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Цели и назначение анализа финансового состояния предприятия....	10
1.2 Обзор отечественной и западной литературы по вопросам применения методологий финансового анализа.....	16
1.3 Методические основы анализа и оценки финансового состояния предприятия.....	20
2 АНАЛИЗ, ОЦЕНКА И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «УРАЛГИДРОПРИВОД»	
2.1 Содержательная характеристика деятельности предприятия.....	30
2.2 Анализ балансовых стоимостных показателей и финансовых результатов деятельности завода.....	31
2.3 Анализ ликвидности, оценка платежеспособности и финансовой устойчивости объекта.....	36
2.4 Оценка, анализ и диагностика финансово-экономической эффективности деятельности объекта.....	57
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УРАЛГИДРОПРИВОД»	
3.1 Модернизации оборудования как основной резерв снижения себестоимости на предприятии.....	64
3.2 Разработка и реализация механизмов адаптации цен.....	69
3.3 Прогнозные финансовые показатели деятельности предприятия в результате реализации предложенных мероприятий.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	82
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	85

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обуславливается следующими основными факторами. Во – первых, обеспечение эффективного функционирования предприятий требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать.

Во – вторых, современные методики финансового анализа все активнее начинают применяться менеджерами крупных и средних предприятий для внутреннего анализа. Это позволяет своевременно определить факторы, обусловившие успехи и неудачи в прошедший период, выявлять резервы, быть конкурентоспособными, соответствовать современным требованиям в глазах контролирующих органов и партнеров.

В – третьих, поскольку залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит финансовая устойчивость, поэтому ее результаты необходимы, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, покупателям, менеджерам, потенциальным акционерам, персоналу, и государству в целом, так как она характеризует степень их защищенности.

В – четвертых, современные методики финансового анализа все активнее начинают применяться менеджерами крупных и средних предприятий для внутреннего анализа. Это позволяет своевременно определить факторы, обусловившие успехи и неудачи в прошедший период, выявлять резервы, быть конкурентоспособными, соответствовать современным требованиям в глазах контролирующих органов и партнеров.

Объектом исследования является ООО «УралГидроПривод», деятельность которого связана с производством и реализацией компрессоров и гидравлических систем, а также монтажом и техническим обслуживанием электрической распределительной и регулирующей аппаратуры.

Предметом исследования – финансовое состояние данного хозяйствующего субъекта.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать комплекс мер, направленных на повышение эффективности финансово – хозяйственной деятельности анализируемого предприятия с использованием данных, полученных в результате анализ и оценки его деловых финансов.

Исходя из поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- 1) Изучить теоретические и методические основы анализа и оценки финансово - хозяйственной деятельности предприятия;
- 2) Провести диагностику ликвидности и платежеспособности анализируемого субъекта;
- 3) Проанализировать абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости ООО «УралГидроПривод»;
- 4) Оценить показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- 5) Выявить присущие данному предприятию проблемы, оказывающие непосредственное влияние на его финансовое состояние;
- 6) Предложить руководству предприятия реализовать разработанные в дипломном проекте тактические мероприятия.

При написании выпускной работы были использованы действующая нормативно – правовая база, научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых по финансово – экономическому профилю, периодические издания последних лет, методические разработки кафедры ФДОиК ВШЭУ ЮУрГУ, а также финансовая отчетность анализируемого предприятия за период с 2015г. по 2017г.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении изложена актуальность, теоретическая и практическая значимость выбранной темы, определена цель и поставлены задачи для ее осуществления, перечислены материалы, на основе которых выполнена выпускная работа.

В первой главе рассмотрены теоретические и методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, информационная база, а также методические аспекты оценки финансового состояния.

Во второй главе представлена общая характеристика деятельности предприятия ООО «УралГидроПривод». Проводится комплексный анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта, оцениваются перспективные позиции финансового развития, что позволяет выделить целый ряд негативных и позитивных тенденций, представляющих реальную угрозу деятельности предприятия уже в ближайшей перспективе.

В третьей главе разработаны рекомендации по улучшению финансово-хозяйственной деятельности объекта и проведена оценка их экономической эффективности.

В заключение представлена квинтэссенция основных аналитических позиций выпускной квалификационной работы.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1. Цели и назначение анализа финансового состояния предприятия

Финансовый анализ, как стадия управления на предприятии является основополагающей для продолжения ведения деятельности любой организации. В финансовой деятельности предприятия анализ имеет важное значение: с его помощью делаются выводы о целесообразности, эффективности тех или иных финансовых решений. Результаты анализа всегда составляют значительную часть информационного обеспечения финансовых менеджеров и руководителей отделов [15]. Аналитическая работа – одна из основных информационных систем предприятия.

Наиболее важным элементом, как экономического анализа, так и успешных взаимоотношений с контрагентами и всей системой финансово-кредитных отношений является анализ финансового состояния. Посредством данного анализа происходит раздробление финансовой отчетности предприятия на доли, которые в последующем разбираются в детальном представлении.

Предмет финансового анализа – финансовое состояние предприятия, позволяющее оценить текущее финансовое состояние и изменения, которые происходят в финансовых показателях предприятия.

В результате можно сделать вывод о том, что базой любого финансового анализа является финансовая отчетность, которая формируется посредством бухгалтерского и управленческого учетов. Основной целью финансового анализа является оперативное обнаружение, а также исправление проблем, связанных с финансовой деятельностью, на выходе получают оптимизацию издержек, выявление резервов, прогнозные модели, которые в последующем используют для общего оздоровления финансовой деятельности предприятия.

Автор многих работ по анализу финансового состояния – Селезнева Н.Н. утверждает, что основной целью финансового анализа является получение

максимального количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами [10].

Финансовый анализ включает вопросы анализа финансового положения, прибыли, реализации продукции и ее себестоимости. Включение именно такого круга вопросов обосновано тем, что решающее влияние на финансовое положение предприятия оказывает прибыль, основными же факторами ее формирования являются объем реализованной продукции, себестоимости и цена [12].

Данные показатели и коэффициенты являются взаимозависимыми, поэтому от объективности оценки одного показателя зависит общий результат в комплексном изучении структуры финансового состояния организации.

Далее рассмотрим подходы, к которым придерживаются российские специалисты по дисциплине анализа финансовой деятельности на основе финансовой отчетности предприятия.

Ковалев представляет анализ финансовой отчетности в виде двухмодульной схемы, состоящей из экспресс-анализа финансовой отчетности и ее углубленного анализа [6].

Первый раздел анализа направлен на общий обзор структуры финансового положения рассматриваемого (процедура выполнения анализа воспроизводит этапы экспресс-анализа). В данный раздел входят:

1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности;
2. Оценка «больных» статей отчетности;

Далее во втором разделе происходит оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования, данный этап включает:

1. Оценку имущественного потенциала (построение аналитического баланса, его вертикальный и горизонтальный анализ, анализ качественных сдвигов в имущественном потенциале);



2. Оценку финансового потенциала (ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости);

В заключительной – третьей части, производят оценку и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Это решается путем:

1. Оценки эффективности текущей деятельности (деловой активности);
2. Анализа прибыли и рентабельности;
3. Оценки положения на рынке ценных бумаг.

О.В. Ефимова и М.В. Мельник выделяют в процессе анализа финансовой отчетности два этапа: экспресс-анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее детализированный анализ [12]. Данная методика схожа с мнением Ковалева по проведению финансового анализа, но имеет некоторые изменения, которые стоит учитывать.

Экспресс-анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности заключается в наглядной и простой оценке имущественного состояния и эффективности развития хозяйствующего субъекта и выполняется в три этапа:

- 1) подготовительный этап (предполагает визуальную и простейшую счетную проверку отчетности по формальным признакам и по существу);
- 2) предварительный обзор бухгалтерской отчетности (сводится к ознакомлению с пояснительной запиской);
- 3) экономическое чтение и анализ отчетности (позволяют дать обобщенную оценку результатов хозяйственной деятельности организации и ее финансового состояния).

Детализированный анализ бухгалтерской/ управленческой отчетности имеет своей целью подробную характеристику имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем году (периоде), а также возможностей развития на перспективу [38]. В общем представлении в его структуре можно выделить три раздела, отвечающие за важные этапы в построении анализа.

Первый раздел посвящен предварительному рассмотрению состояния деятельности на рассматриваемом предприятии, он содержит этапы, которые отвечают за следующие операции:

- составление общей характеристики финансового положения на предприятии;
- на основе данной характеристики выявляются наиболее неустойчивые и негативные тенденции на основании статей финансовой отчетности, которые подрывают благоприятный ход событий в компании.

Далее во втором разделе проводится анализ на основании, которого дают предварительную оценку имеющимся резервам по оптимизации работы на предприятии. Оценка состоит из двух базисных оценок на основании анализов:

- производится аналитический анализ, который состоит из совмещения вертикального и горизонтального анализов в одной общей таблице;
- производится анализ основных коэффициентов финансового положения компании, таких как: показатели ликвидности и платежеспособности, банкротства, оборачиваемости, устойчивости и др.

В заключительном разделе производят окончательный анализ, который отвечает за основные показатели деятельности фирмы, такие как доходы и расходы. Данная оценка выполняется исходя из анализа доходов и расходов, анализа прибыли и рентабельности и других видов анализа.

Как видно из структуры методологии проведения финансового анализа по О.В. Ефимовой и М.В. Мельнику имеет более расширенный набор инструментов, посредством которого можно получить более детализированный итоговой отчет.

Авторы Н.Н. Илышева и С.И. Крылов рассматривают анализ финансовой отчетности как процесс, который состоит из четырех взаимосвязанных этапов:

- предварительный анализ;
- углубленный анализ;
- обобщение результатов анализа;
- прогнозирование [13].

Предварительный анализ (его также именуют, как экспресс-анализ) финансовой отчетности помогает в кратчайшие сроки выполнить не только сами работы по его выполнению, но и оперативно и наглядно представить оценку по выполненному анализу. Данный этап содержит следующие три процедуры:

1) подготовка – эта процедура отвечает за проверку расчетов, связанных с составлением финансовой отчетности организации, а также их правильной взаимосвязанности и группировки, в результате чего получается удобная форма, которая отправляется к следующей процедуре;

2) обзор – эта процедура посвящена ознакомлению с формами финансовой отчетности, а также аудиторскими заключениями и пояснительными записками, связанными с ней, дается представление основных внешних рисков для предприятия;

3) расчет и анализ – данные взаимосвязанные процедуры являются наиболее главными среди всех, так как на основании правильного и объективного расчета и анализа выполняется характеристика текущей финансовой деятельности компании.

Углубленный анализ финансовой отчетности ставит перед собой задачу в создании наиболее подробной характеристике финансового положения организации за представленный период с детализированным отчетом по финансовым результатам. Также в данном типе анализа производится прогнозная модель с перспективами организации на планируемый период, в которой учитываются риски и управленческие решения, выявленные в предыдущих главах анализа [14].

Все рассмотренные методики, которые были составлены российскими авторами финансового анализа, основаны на источниках данных, которые формируются в финансовой отчетности – это формы финансовой отчетности предприятия, каждой из фирм соответствует свой вид финансового анализа:

- анализа бухгалтерского баланса;
- анализа отчета о финансовых результатах;

- анализа пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- анализа отчета об изменениях капитала;
- анализа отчета о движении денежных средств;
- комплексной оценки финансового состояния организации по данным ее финансовой отчетности.

На основании данных видов анализа производится комплексное обобщение, которое включает результаты каждого из анализов и построение на основании результатов вывода, который в будущем служит ориентиром для разработки мероприятий по улучшению и совершенствованию финансового состояния в компании [27].

В каждом из этапов проведения анализа финансового состояния предприятия выполняется разработка решений важны задач, к которым можно отнести следующие:

1. Выявление основных показателей, которые служат ориентиром в составлении анализа на рассматриваемы отчетный год;
2. Повышение научно-экономической обоснованности планов и нормативов;
3. Объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;
4. Определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
5. Прогнозирование результатов деятельности;
6. Подготовка аналитической информации для отбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов [9].

Для того, чтобы предприятие преуспевало в условиях современного рынка, необходимо требовать от менеджмента объективной оценки финансового состояния организации, а также рациональных мер по борьбе с «проблемными»

статьями бухгалтерской и управленческой отчетности. Данные задачи с успехом решаются путем выбора наиболее приемлемой методики работы по анализу финансового состояния, внедрения ее в бизнес-процессы компании, а также правильное соблюдение выбранной методики на практике.

## 1.2 Обзор отечественной и западной литературы по вопросам применения методологий финансового анализа

Проведение анализа финансового состояния с применением методологий международных специалистов будет в большинстве случаев более точным и информативным, если его сравнивать с анализом, который проводится на основании российских методологий бухгалтерского учета, однако, результаты, которые получают на основании международной практики часто дает неточные результаты. Применение иностранных методологий финансового анализа, который базируется на зарубежной финансовой отчетности, сложно адаптировать под российскую практику, так как значения финансовых показателей зачастую сильно разнятся в зависимости от функциональной валюты, методологий учетной политики организации, а также налоговых изменений, который претерпевают и те, и другие страны [38].

Принятие управленческих решений базировалось в основном на практику западной школы финансового анализа и такой влияние начало складываться в эпоху возникновения рынка и рыночных отношений в российском государстве. Так в кругу наиболее популярных и цитируемых зарубежных авторов анализа финансового состояния можно назвать Фулмера, Альтмана, Бивера, Лего, Спрингейта, Таффлера, а также В. Беренса и П. Хавранека [26]. Однако со временем применение данных методик финансового анализа показало, что их использование на основе российской базы финансовой отчетности, приводит к частым неверным результатам – данная тенденция связана очень разными законодательными системами, экономическими моделями, а также других компонентах, на которых базируется финансовая отчетность предприятий.

Финансовый анализ на базе международной отчетности несомненно является более подробным и информативным, но в результате получается неверная оценка. Обычные подходы анализа финансовой отчетности часто предоставляют неточную информацию – это связано с тем, что многие российские компании часто в работе над отчетностью допускают ее изменение в пользу уменьшения налоговой нагрузки или других целей [7].

Так, например, организация готовит различные отчетности – для зарубежных банковских структур согласно международным стандартам ведения отчетности и для налоговых органов России, которые опираются на российские стандарты.

В результате таких формирований финансовых отчетностей следует готовить их не на основании каких-то одних стандартов работы, а основываясь на тех стандартах, которые присущие отдельно взятой стране [41].

Для соответствия данному правилу необходимо придерживаться следующему набору признаков:

1. Оценка качества применения принципов признания, раскрытия и измерения при подготовке отчетности;
2. Сравнительные процедуры, основанные на анализе отдельных примечаний к отчетности;
3. Сравнительный анализ отчетности по международным и национальным стандартам;
4. Анализ методологии и технологических аспектов подготовки отчетности;
5. Анализ обоснованности выбора функциональной валюты учета.

Проведение анализа финансового состояния организации в соответствии с вышеперечисленными признаками будет способствовать правильному обнаружению проблем внутреннего контроля на предприятии, а также выявлению рисков, которые связаны с тратой денежных ресурсов, независимо от целей.

Следует детально рассмотреть данные аналитические инструменты, которые также, как и отчетность соответствуют трем принципам:

- признание;

- раскрытие;
- измерение [17].

Первый аналитический инструмент - оценка качества применения информации, помогает найти решения на следующие задачи:

1. Подсчитать необходимое количество и обозначить структуру информативных данных;
2. Обнаружить возможные различия, которые существуют между отечественными и зарубежными подходами построения финансовой отчетности;
3. Измерить возможные изменения в учетных политиках, которые в будущем помешают провести достоверную оценку финансового состояния организации;
4. Найти величину, которая отражает выбранную функциональную валюту учета на предприятии.

Понимание и правильное применение принципов признания, раскрытия и измерения влияет на финансово-хозяйственные показатели деятельности организации, так как одинаковые события возможно истолковать, а далее отразить в финансовой отчетности в различных вариациях, что безусловно повлияет на управленческие решения отдельных пользователей финансовой отчетности. Таким образом, при проведении анализа отчетности необходимо помнить о том, что применение вышеперечисленных принципов по-разному скажется на будущей тактике и стратегии организации в плане управления хозяйственной деятельностью [13].

Основной задачей финансового аналитика сделать финансовый анализ с одновременным обнаружением важных статей, которые не учитываются при составлении финансовой отчетности в соответствии со стандартами МСФО, который в последующем можно будет использовать в разрезе отечественной практики ведения бухгалтерского учета.

Оценка и измерение количественных показателей также является одним из важных вопросов соотношения российской и зарубежной практик, так как, например, оценка обязательств в зависимости от методологии учета сильно

разнится, что повлияет на окончательные расчеты финансовых показателей организации.

В бухгалтерской отчетности, созданной в соответствии с международными стандартами, разрабатывается примечание к учетной политике, где отражаются допущения, которые применялись в построении отчетности, к данным допущениям чаще всего относят следующие статьи:

1. Обесценение активов;
2. Оценка обязательств по восстановлению окружающей среды;
3. Условные активы и обязательства;
4. Нематериальные активы, идентифицированные при приобретении бизнеса, и другие статьи.

Большинство из перечня данных статей признается в суммах, исходя из дисконтированной оценки будущих денежных потоков. Ряд статей, например какие-либо резервы на судебные иски, признается, исходя из субъективной оценки менеджментом вероятности риска наступления негативных событий [18].

Все указанные статьи влияют на финансовые коэффициенты при оценке бизнеса компании аналитиками: коэффициенты оборачиваемости; коэффициенты финансовой устойчивости и другие [16].

Так как в оценке данных показателей в существенной мере присутствует субъективный фактор, можно говорить о манипулировании этими показателями.

Между национальными и международными стандартами учета существуют мнимые и явные различия. Мнимые различия исключаются путем разработки единой для всех учетной политики. К их числу относятся методика расчета резерва по сомнительным долгам или технология амортизации основных средств. Явные различия нельзя устранить таким способом, например признание в учете лизингополучателя основных средств, которые по условию договора находятся на балансе лизингодателя.

Пристального рассмотрения заслуживают внеоборотные активы в международной отчетности и их сравнение с отчетностью по национальным



стандартам. В МСФО часто бывают отражены основные средства или нематериальные активы, которых нет в российском учете. Чаще всего это активы, не принадлежащие компании на правах собственности, или же нематериальные активы, появившиеся в результате приобретения компаний. Выявление подобных объектов учета позволяет лучше понять принцип функционирования предприятия [10].

Таблица 1 – Финансовые коэффициенты на разных стадиях развития компании

Этапы развития предприятия	Процессы, осуществляемые на предприятии	Наиболее важные показатели финансового анализа
Этап начала работы компании – малое предприятие	Создание стратегии, по которой будет развиваться компания, руководством	Показатели ликвидности и платежеспособности. Показатели, отражающие эффективность использования оборотного капитала. Анализ показателей, отражающих эффективность систем финансового стимулирования
Развитие компании до размеров среднего бизнеса	Выделение отдельных групп управления с центрами ответственности. Создание бюджетов отдельных подразделений	Показатели рентабельности, эффективности использования и ресурсов, приростной производительности инвестиций. Показатели деловой активности. Внутренний анализ исполнения бюджетов
Выход организации на международные рынки капитала	Создание привлекательных условий для инвестирования в компанию.	Показатели кредитоспособности, оценки эффективности стоимости и структуры капитала. Подробный сравнительный анализ разных моделей финансирования
Последующие стадии развития компании	Стратегическое планирование и прогнозирование. Создание стандартов управления в каждом бизнес-процессе	Гибкий и системный подход к оценке финансового состояния. Разработка специфических систем коэффициентов и сбалансированных показателей

Международные стандарты предоставлю организациям свободный выбор функциональной валюты финансового учета, что снимает ограничение на использование такой валюты, как российский рубль [16].

Перечень инструментов и методов финансового анализа состояния меняется на каждом из этапов развития организации, то есть каждому этапу свойственен свой набор методов и инструментов, который помогает правильно оценить и проанализировать финансовую деятельность. Это главным образом объясняется тем, что в различных периодах развития компании обычно используются разные методы привлечения капитала и управления финансами, следовательно, меняются и риски, с которыми сталкивается компания. Поэтому значение различных отдельно взятых финансовых коэффициентов при оценке финансового состояния предприятия также неодинаково в разных фазах развития предприятия.

В таблице 1 также представлен перечень тех инструментов за счет которых производится анализ, каждому из этих инструментов относятся собственные финансовые коэффициенты, которые необходимы для финансового анализа на каждой ступени роста компании.

Первый этап развития компании характеризуется большим наличием рисков, связанных с недостатком денежных ресурсов, нарушением сроков погашения внешних обязательств перед банковской структурой, а также нестабильная ценовая политика [12]. Таким образом, данные проблемы должны учитываться при анализе финансового состояния путем концентрации внимания конкретно на показателях ликвидности и их временной динамике (необходимо проводить ежемесячный обзор данной группы показателей), также немаловажную роль на данном этапе играют коэффициенты эффективности использования оборотного капитала, которые позволяют следить за правильной работой с дебиторской и кредиторской задолженностями.

Для правильного и эффективного принятия управленческих решений в малом и среднем бизнесе важным является не только финансовый анализ данных показателей в общем по предприятию, но и их подробный анализ и оценка в

группе различных контрагентов [13]. Следует производить классификацию клиентов со снижающейся величиной объема закупок, подсчет процента взыскания сомнительной задолженности, анализ сроков поставки и цен и их сравнение со среднерыночными, анализ номенклатуры поставок, а также поиск аналогичных товаров для сокращения издержек компании при сокращении периода выполнения заказа.

На следующем этапе перехода организации к среднему бизнесу, внутренний контроль выходит на главную роль. Поэтому менеджменту компании необходимо акцентировать свое внимание на анализе финансового состояния исходя из показателей результатов деятельности, к которым относят коэффициенты рентабельности и эффективности использования ресурсов, приростной производительности инвестиций в разные виды ресурсов. Международная финансовая отчетность в данном случае может быть основой, на которой будет производиться финансовый анализ, так как она объединяет большое количество показателей, которые отражают результаты хозяйственной деятельности за рассматриваемый период. Также на данном этапе деятельности организации усиливается роль прогнозной финансовой отчетности по международным стандартам. Важным является то, что данную прогнозную модель часто запрашивают различные финансовые институты, а ее наличие даст компании источники дополнительного инвестиционного потенциала среди внешних пользователей рынка [12].

Следующим ответственным этапом является выход организации на международные рынки капитала. Здесь при анализе финансового состояния стоит обратить внимание на группу показателей, связанных с оценкой эффективности структуры капитала и ее стоимости, оценки соответствия фактических и устойчивых темпов роста [9].

Часто компании в данном периоде своего развития сталкиваются с проблемой при правильном сравнении стоимости источников долевого финансирования с долговым в разрезе основного собственного капитала компании. Прогнозная

отчетность по международным стандартам ведения в этом случае может стать хорошим помощником, так как на ее основе можно сделать оценку будущих доходов на основании прозрачных методик, соответствующих мировой практике.

В более крупных компаниях подходы к финансовому анализу деятельности должны быть гибкими и комплексными. В политике, которых следует уделить силы на создание отдельных систем, охватывающих финансовые и нефинансовые показатели, которые будут взаимосвязаны друг с другом [15]. Совокупность этих показателей и удельного веса каждого будут индивидуальными для каждой компании, однако большую их часть, возможно, рассчитать на основе международной отчетности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стандартные процедуры финансового анализа, а также удельный вес различных коэффициентов при принятии управленческих решений изменяются в зависимости от перехода от одного этапа развития деятельности организации к другому. Поэтому использование только одних стандартных подходов к финансовому анализу не обеспечивает достоверной оценки финансового состояния, поскольку многие современные компании подготавливают несколько комплектов отчетности для разных пользователей, руководствуясь при этом разными бухгалтерскими стандартами ведения отчетности. При этом изменение учетных принципов существенно влияет на коэффициенты, характеризующие финансовое состояние.

Для того, чтобы сделать объективную и правильную оценку финансового состояния таких компаний необходима разработка дополнительных аналитических инструментов, основанных на оценке качества применения принципов признания, раскрытия и измерения информации при подготовке отчетности, сравнительном анализе различных отчетных документов, анализе влияния выбранной функциональной валюты учета на коэффициенты, характеризующие финансовое состояние организации.

### 1.3 Методические основы анализа и оценки финансового состояния предприятия

Как уже было отмечено выше, методы финансового анализа используются всеми участниками коммерческой деятельности для принятия решений по оптимизации своих интересов. Финансовый анализ производится на основе информации, представленной в финансовой отчетности предприятия.

Методика финансового анализа включает три блока:

- 1) анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
- 2) анализ финансового состояния предприятия;
- 3) анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ ликвидности может проводиться по балансовой модели и по коэффициентам ликвидности. Балансовая модель основана на группировке активов по степени ликвидности и группировке пассивов по степени срочности их оплаты.

Ликвидность активов – способность конкретного актива при вынужденной реализации имущества предприятия превращаться в денежные средства с минимальной потерей балансовой стоимости в пределах разумных сроков их продажи.

Ликвидность баланса – степень покрытия долговых обязательств предприятия, его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения платежных обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу с обязательствами по пассиву. Группировка активов по степени ликвидности: активы разделяют на наиболее ликвидные, быстро реализуемые, медленно реализуемые, трудно реализуемые.

Группировка пассивов по срочности выполнения долговых обязательств: пассивы разделяют на наиболее срочные, краткосрочные, долгосрочные, устойчивые (постоянные).

На основании данных определяется структура активов и пассивов в балансе предприятия, делаются вводы.

Группировка активов по степени ликвидности: активы разделяют на наиболее ликвидные, быстро реализуемые, медленно реализуемые, трудно реализуемые.

Группировка пассивов по срочности выполнения долговых обязательств: пассивы разделяют на наиболее срочные, краткосрочные, долгосрочные, устойчивые (постоянные).

На основании данных определяется структура активов и пассивов в балансе предприятия, делаются вводы. [38 с. 18]

Таблица 2 – Локальная и комплексная оценка ликвидности активов (баланса)

Наименование показателя	Что показывает	Расчет
Совокупный показатель ликвидности предприятия	Показывает способность предприятия погасить краткосрочные и долгосрочные обязательства, при условии, что краткосрочные финансовые вложения и денежные средства будут в полном объеме, а дебиторская задолженность поступит лишь на 90%, а неденежные оборотные средства на 80%	Равен отношению совокупных активов к совокупным пассивам
Общий показатель ликвидности баланса	Выражает способность предприятия осуществлять расчеты по всем видам обязательств. Показывает способность предприятия погасить полностью кредиторскую задолженность, 50% - заемных обязательств краткосрочного характера, 30% - долгосрочных обязательств, за счет полностью поступивших краткосрочных финансовых вложений и денежных средств, 50% - дебиторской задолженности и 30% - неденежных оборотных средств [ 38 с. 19]	Характеризует отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств

Платежеспособность – способность предприятия своевременно и в полном объеме осуществить свои финансовые обязательства денежными ресурсами [38 с.21].

Таблица 3 – Оценка платежеспособности предприятия

Наименование показателя	Что показывает	Расчет	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности	Характеризует, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена имеющимися денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями	Отношение наличных средств и денежных эквивалентов к краткосрочным обязательствам	От 0,2 до 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности, финансовое покрытие	Показывает способность предприятия погасить обязательства по краткосрочным привлеченным источникам за счет оборотных средств в денежной форме	Отношение оборотных средств в денежной форме к краткосрочным привлеченным источникам	1,0
Коэффициент текущей ликвидности, общее покрытие, «текущий показатель»	Показывает в какой мере краткосрочные пассивы обеспечены текущими оборотными активами	Отношение текущих оборотных активов к краткосрочным пассивам	2,0
Коэффициент «критической» оценки («лакмусовая бумажка»)	Показывает на сколько процентов сможет предприятие погасить свои краткосрочные обязательства за счет оборотных средств без реализации запасов	Отношение оборотных средств без запасов сырья и материалов к краткосрочным обязательствам	1,0

Финансовая устойчивость предприятия – характеристика уровня риска деятельности предприятия с точки зрения сбалансированности или превышения

доходов над расходами. Оценку финансовой устойчивости проводят с использованием показателей, представленных в таблицах 4-5.

Таблица 4 – Оценка использования собственных оборотных средств предприятия

Наименование показателя	Что показывает	Расчет
Уровень чистого оборотного капитала	Показывает какую долю составляет чистый оборотный капитал в балансе предприятия	Отношение чистого оборотного капитала к балансу предприятия
Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов	Показывает в какой мере финансируются текущие активы предприятия за счет собственных оборотных средств	Отношение собственных оборотных средств к текущим активам предприятия
Коэффициент обеспеченности запасов СОС	Показывает в какой мере производственные запасы были профинансированы за счет чистого оборотного капитала	Отношение чистого оборотного капитала к запасам

Таблица 5 – Оценка рыночной устойчивости предприятия

Наименование показателя	Что показывает	Расчет
Коэффициент финансовой зависимости «финансовый рычаг предприятия»	Показывает, сколько финансовых ресурсов приходится на 1 рубль собственного капитала	Отношение финансовых ресурсов к собственному капиталу предприятия
Коэффициент финансовой напряженности предприятия	Показывает, сколько привлеченных финансовых источников приходится на 1 рубль капиталов и резервов	Отношение привлеченных финансовых источников к собственному капиталу предприятия
Коэффициент финансовой нагрузки на рубль собственного капитала («плечо финансового рычага»)	Показывает, сколько на 1 рубль собственного капитала приходится банковских кредитов и займов	Отношение банковских кредитов и займов к собственному капиталу предприятия,



Финансово-экономическая эффективность – это способность предприятия посредством привлечения капитала в оборот, использовать реальные активы, генерировать финансовые результаты (выручка от продаж и другие видовые понятия прибыли).[38, с.41]

Таблица 6 – Оценка рентабельности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Наименование показателя	Что показывает	Расчет
Рентабельность издержек	Характеризует способность предприятия покрывать затраты на производство и реализацию продукции и генерировать прибыль от продажи товаров	Отношение прибыли от продажи товаров (продукции, работ, услуг) к затратам на производство и реализацию продукции,
Рентабельность оборота	Характеризует способность предприятия посредством выручки генерировать операционную прибыль	Отношение операционной прибыли к выручке от продажи товаров
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	Характеризует способность предприятия посредством чистой выручки от продаж генерировать бухгалтерскую прибыль	Отношение бухгалтерской прибыли к чистой выручке от продаж
Норма прибыли (чистая рентабельность, коммерческая маржа)	Показывает способность предприятия посредством выручки от продажи товаров генерировать чистую прибыль	Отношение чистой прибыли к выручке от продаж
Экономическая рентабельность	Характеризует способность предприятия посредством привлечения и использования капитала генерировать чистую прибыль	Отношение чистой прибыли к капиталу предприятия
Финансовая рентабельность	Характеризует способность предприятия привлекать и использовать собственный капитал для получения чистой прибыли	Отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия

Таким образом, изучение теории, методов и методик финансового анализа позволяет проанализировать финансово-хозяйственную деятельность конкретного предприятия.

#### Выводы по разделу один

Изучение отечественной и западной литературы по выбранной тематике позволяет сформулировать основные положения.

Под финансовым состоянием предприятия следует понимать степень обеспеченности его ликвидности и платежеспособности в краткосрочном периоде и финансовой устойчивости в долгосрочном периоде с целью обеспечения прибыли и рентабельности на основе эффективного управления этим процессом при реализации финансовой стратегии предприятия. Данное определение рассматривает характеристику финансового состояния как динамическую величину, которой можно управлять в процессе деятельности предприятия.

Финансовое состояние предприятия выражается в: рациональности структуры активов и пассивов, т.е. средств предприятия и их источников; эффективности использования имущества и рентабельности продукции; степени его финансовой устойчивости; уровне ликвидности и платежеспособности предприятия.

В методологическом плане бухгалтерская отчетность в целях повышения эффективности и качества принимаемых управленческих решений должна отвечать следующим требованиям: обеспечивать сопоставимость показателей, своевременность данных, доступность, экономичность и рациональность.

Анализ финансового состояния предприятия является одним из элементов общего финансового анализа, служит основой понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков и предполагает следующие этапы: анализ и оценка динамики состава и структуры активов и пассивов, анализ ликвидности и платежеспособности, оценка финансовой устойчивости предприятия, финансовых результатов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

## 2 АНАЛИЗ, ОЦЕНКА И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «УРАЛГИДРОПРИВОД»

### 2.1 Краткая характеристика деятельности объекта

Общество с ограниченной ответственностью «УралГидроПривод».

Основной вид деятельности - обработка металлов и нанесение покрытий на металлы. Помимо основного активно развиваются и вспомогательные виды, к которым относятся:

1. производство насосов, компрессоров, гидравлических систем, газогенераторов, аппаратов для дистилляции и очистки жидкости и газов
2. монтаж, ремонт и техническое обслуживание электрической распределительной и регулирующей аппаратуры;
3. оптовая торговля универсальным ассортиментом товаров и промышленным оборудованием, а также техникой специального назначения;
4. аренда сельскохозяйственной, строительной, офисной и специализированной техники.

Сегодня оборудование завода пользуется спросом. Выпускаемые изделия нового поколения выполнены на современной элементной базе, сертифицированы и не уступают по качеству импортной технике. Предприятие считается крупным участником на рынке выпускаемых изделий. На предприятии внедряются автоматическая система управления производством. Локальная компьютерная сеть, широко используются возможности «Интернета», ведутся работы по проектированию, освоению и внедрению изделий нового поколения, в которых активно участвуют бывшие молодые специалисты, пришедшие в 90-е годы и ставшие ведущими инженерами, способными грамотно и оперативно решать поставленные задачи.

Проводимые мероприятия по контролю за ценами позволили предприятию работать с 1999 г. прибыльно, направляя значительные средства на

восстановление основных фондов, на приобретение нового оборудования и на социальное развитие коллектива.

И сегодня проблемы выживания в жестких условиях конкуренции и конъюнктуры рынка стоят не менее остро. Трудовой коллектив, оставшийся верным заводу, и сегодня активно участвует в решении всех проблем и задач, стоящих перед предприятием.

Чтобы сохранить лидерство на рынке водного оборудования, выпускаемая продукция должна быть сертифицирована, качество и надежность аппаратуры должны превосходить продукцию предприятий конкурентов. Для изготовления продукции высокого качества необходимы современные технологии, современное оборудование и квалифицированные кадры.

Руководство предприятия видит перспективу развития предприятия, умело определяет цели, задачи и ведет коллектив на их решение.

## 2.2 Анализ балансовых стоимостных показателей и финансовых результатов деятельности завода

Информационной базой для проведения оценки финансового состояния является главным образом бухгалтерская отчетность. Для финансового анализа в первую очередь использовались бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Анализируемый период представлен финансовой отчетностью за три года (2015-2017 гг.).

Для выполнения аналитических исследований и оценок структуры актива и пассива баланса завода составлен аналитический баланс, который включает основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса. Аналитический баланс упрощает работу по проведению вертикального и горизонтального анализа основных финансовых показателей предприятия.

В первую очередь проанализируем изменения в составе и структуре активов в таблице 7.

Таблица 7 - Аналитический баланс предприятия (актив)

Наименование	2015		2016		2017	
	состав тыс. руб.	структура проценты	состав тыс. руб.	структура проценты	состав тыс. руб.	структура проценты
1	3	4	5	6	7	8
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	83632	36,3	85822	35,5	78693	32,0
Итого по разделу I	83632	36,3	85822	35,5	78693	32,0
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	93423	40,6	97819	40,5	105017	42,7
в т.ч. Сырье, материалы...	27410	11,9	25397	10,5	30034	12,2
НДС по приобретенным ценностям	1408	0,6	731	0,3	505	0,2
Дебиторская задолженность (краткосрочная)	37498	16,3	27018	11,2	40147	16,3
Краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги)	2500	1,1	10000	4,1	10000	4,1
Денежные средства	11513	5,0	18845	7,8	9435	3,8
Прочие оборотные средства	228	0,1	1470	0,6	2387	1,0
Итого по разделу II	146570	63,7	155883	64,5	167491	68,0
Баланс по активу	230202	100,0	241705	100,0	246184	100,0

В течение трех лет (с 2015г. по 2017г.) произошло увеличение валюты баланса на 6,9% или на 15982 тыс. руб. Рост валюты баланса является положительной тенденцией и свидетельствует об увеличении имущественного потенциала ООО «УралГидроПривод».

Решающей частью имущественного комплекса завода являются оборотные активы. Их доля увеличилась с 63,7% в 2015 г. до 68% в 2017 г. Это связано ростом доли запасов с 40,6% до 42,7% в 2017 г. Также наблюдается увеличение

удельного веса краткосрочных финансовых - вложений на 3%, доля которых в 2017 г. составила 4,1%.

Произошло снижение доли денежных средств и их эквивалентов на 1,2%. Доля дебиторской задолженности осталась без изменений - 16,3%. В абсолютной сумме произошло увеличение на 2649 тыс. руб. или на 7,1%.

Доля внеоборотных активов в общей структуре баланса снизилась с 36,3% до 32%.

Далее необходимо проанализировать состав и структуру пассивов аналитического баланса объекта в таблице 8.

Таблица 8 - Аналитический баланс объекта (пассив)

Наименование	2015		2016		2017	
	состав тыс. руб.	структура %	состав тыс. руб.	структура %	состав тыс. руб.	структура %
1	3	4	5	6	7	8
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>						
Уставный капитал	649	0,3	649	0,3	649	0,3
Добавочный капитал	23680	10,3	23192	9,6	23012	9,3
Резервный капитал	130	0,1	130	0,1	130	0,1
Нераспределенная прибыль	147904	64,2	153133	63,4	159133	64,6
<b>Итого по разделу III</b>	<b>172363</b>	<b>74,9</b>	<b>177104</b>	<b>73,3</b>	<b>182924</b>	<b>74,3</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
3047	1,3	2600	1,1	2385	1,0	
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ</b>						
Займы и кредиты	24275	10,5	18191	7,5	5508	2,2
Кредиторская задолженность	28470	12,4	39725	16,4	50021	20,3
Прочие обязательства краткосрочного свойства	2047	0,9	4085	1,7	5346	2,2
<b>Итого по разделу V</b>	<b>54792</b>	<b>23,8</b>	<b>62001</b>	<b>25,7</b>	<b>60875</b>	<b>24,7</b>
<b>Баланс по активу</b>	<b>230202</b>	<b>100,0</b>	<b>241705</b>	<b>100,0</b>	<b>246184</b>	<b>100,0</b>

В структуре пассива большую долю занимает собственный капитал: 74,9% в 2015 г., 73,3% в 2016 г., 74,3% в 2017 году. Высокая доля собственного капитала указывает на то, что на ОАО «УралГидроПривод» ведется консервативная политика финансирования.

Собственный капитал сформирован главным образом, за счет нераспределенной прибыли, доля которой в пассивах составляет более 60%.

Отмечается незначительное снижение долгосрочных обязательств с 1,3% до 1%.

В структуре заемного капитала отмечен рост кредиторской задолженности, доля которой составляла в 2015 г. 12,4%, в 2016г. 16,4% и 20,3% в 2017г. Займы и кредиты в 2015г. составляли 10,5%, в 2016г. происходит снижение их доли до 7,5%. В 2017 году краткосрочные займы и кредиты еще снизились и составляют 2,2% от суммы пассива. Происходит увеличение удельного веса прочих обязательств с 0,9% в 2015 г. до 2,2% в 2017г.

Таким образом, анализ пассива показал, что завод для финансирования своей деятельности привлекает различные источники.

В таблице 9 рассмотрим специфику формирования активов за 2017 год.

Доля недвижимого имущества составляет в активах 32% в 2017 г. происходит снижение недвижимого имущества на 5% по отношению к 2015 году.

Таблица 9 - Специфика формирования активов предприятия (2017 год)

Показатель	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Темп прироста
Недвижимое имущество	78693	32	0,950
Запасы с НДС	105522	42,9	1,113
Дебиторская задолженность	40147	16,3	1,071
Всего активы	246184	100	1,069

Наблюдается рост запасов на 11,3%. Их доля в балансе составляет 42,9%. Следовательно, предприятие, наращивая объем запасов, увеличивает производственную программу и выручку от продаж.

Доля дебиторской задолженности составляет 16,3% в имуществе предприятия. Рост составляет 107,1%.

В таблице 10 рассмотрим специфику формирования пассивов на предприятии.

Таблица 10 - Специфика формирования пассивов предприятия (2017 год)

Показатель	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Темп прироста
Нераспределенная прибыль	159133	64,6	1,076
Кредиторская задолженность	50021	20,3	1,757
Краткосрочные банковские заимствования	5508	2,2	0,227
Всего пассивы	246184	100	1,069

В 2017 году отмечен рост нераспределенной прибыли на 7,6% по сравнению с 2015 годом. Доля данной статьи составляет 64,6%. Таким образом, наращивание собственного капитала происходит в основном за счет нераспределенной прибыли.

Очень сильно возросла кредиторская задолженность на +75,7%, её доля равна 20,3%. Предприятие за счет кредиторской задолженности приобретает текущие активы.

Темп снижения краткосрочных банковских заимствований составил 22,7%.

В условиях рыночных отношений конечным финансовым результатом деятельности предприятия служит прибыль. От ее величины, структуры и динамики зависит уровень финансовой устойчивости предприятия.

Основной источник информации для анализа прибыли (убытка) отчетного и предыдущих периодов - форма № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Отчет о прибылях и убытках (см. таблицу 11) характеризует достигнутые за отчетный период финансовые результаты, описывает доходы и расходы предприятия в рамках определенного периода времени, а также отражает динамику прибыльности.



Таблица 11 - Отчет о финансовых результатах (аналитические извлечения)

Наименование	Абсолютные значения, тыс. руб.			Индекс роста
	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5
Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг)	393761	401052	415798	1,056
Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)	291627	310726	309881	1,063
Валовая прибыль	102134	90326	105917	1,037
Полная коммерческая себестоимость	355692	365403	379953	1,068
Прибыль от продаж	38069	35649	35845	0,942
Прибыль (убыток) до налогообложения	21543	14604	12114	0,562
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	4167	6089	2019	0,485
Чистая прибыль	17376	10211	8664	0,499
Справочно: реинвестиции	8688	5309,72	4765,2	0,548

Выручка от продажи товаров в 2015г. составляла 393 761 тыс.руб. в 2017 году произошло увеличение выручки по сравнению с 2015 г. на 5,6%. Рост выручки – это положительная тенденция и обусловлена многими факторами, в том числе ростом объема продаж продукции

Себестоимость проданных товаров увеличилась в 2017 по сравнению с 2015 г на 6,3%. Валовая прибыль увеличилась на 3,7%. Прибыль до налогообложения за 3 года уменьшилась на 9429 тыс.руб. Это отрицательный фактор, т.к. предприятие должно стремиться к увеличению финансовых результатов. Сумма чистой прибыли сократилась с 17376 тыс. руб. до 8664 тыс. руб. в 2017 году. Темп снижения составил 49,9%.

### 2.3 Анализ ликвидности, оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Задача анализа ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением жесткости финансовых ограничений и необходимостью давать оценку

кредитоспособности предприятия, т.е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

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

Таким образом, оценку ликвидности баланса начинаем с группировки его активов (таблица 12). Активы группируются по степени ликвидности имущества.

Таблица 12 – Группировка активов ООО «УралГидроПривод»

Группа	Наименование	2015		2016		2017	
		Состав, тыс.руб	Структура %	Состав, тыс.руб	Структура %	Состав, тыс.руб	Структура %
A1	Наиболее ликвидные активы	14013	6,08726	28845	11,93397	19435	7,9
A2	Быстрореализуемые активы	37498	16,2892	27018	11,17809	40147	16,3
A3	Медленно реализуемые активы	95059	41,2937	100020	41,38102	107909	43,8
A4	Трудно реализуемые активы	83632	36,3298	85822	35,50692	78693	32,0
ИТОГО АКТИВЫ		230202	100	241705	100	246184	100,0

Наименьшую долю в активе занимает первая группа (A1) – наиболее ликвидные активы – денежная наличность, которая может быть использована для выполнения текущих расчетов немедленно, а также краткосрочные финансовые вложения в ценные ликвидные бумаги.

Наибольшую долю в активе занимает третья группа (А3) – медленно реализуемые активы – включают в себя материально-производственные запасы, финансовые вложения и прочие оборотные средства.

Вторая группа (А2) – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие денежные эквиваленты. Доля данной группы составляет в 2015г. 16,3% и к 2017 году не изменяется.

Четвертая группа (А4) – трудно реализуемые активы – основные средства и капиталовложения. Доля этой группы снизилась с 36,3% до 32%.

Продолжаем оценку ликвидности баланса, группируя пассивы (таблица 13). Пассивы группируются по срочности выполнения обязательств.

Таблица 13 – Группировка пассивов ООО «УралГидроПривод»

Группа	Наименование	2015		2016		2017	
		Состав, тыс.руб.	Структура %	Состав, тыс.руб.	Структура %	Состав, тыс.руб.	Структура %
П1	Наиболее срочные пассивы	28470	12,4	39725	16,4	50021	20,3
П2	Краткосрочные пассивы	24275	10,5	18191	7,5	5508	2,2
П3	Долгосрочные пассивы	5094	2,2	6685	2,8	7731	3,1
П4	Устойчивые пассивы	172363	74,9	177104	73,3	182924	74,3
ИТОГО ПАССИВЫ		230202	100	241705	100	246184	100,0

Наиболее срочные пассивы занимают доминирующую позицию в структуре пассивов, и их доля незначительно снизилась с 74,9% в 2015г. до 74,3% в 2017г. Это плохо для предприятия, т.к. для их погашения требуется соответствующий объем наиболее ликвидных активов.

Путем сопоставления соответствующих групп статей баланса по активу и пассиву оценивается ликвидность баланса предприятия.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно имеют место все отношения:  $A1 \geq П1$ ;  $A2 \geq П2$ ;  $A3 \geq П3$ ;  $A4 \geq П4$ .

Следует отметить, что четвертое неравенство ( $A_4 \geq P_4$ ) носит «балансирующий» характер, но в то же время имеет глубокий экономический смысл, его выполнение свидетельствует о соблюдении условия финансовой устойчивости – наличии у предприятия собственных оборотных средств. На предприятии не соблюдается только одно отношение  $A_1 > P_1$ , все другие правила соблюдены.

В таблице 14 проведем работу по выявлению излишка или недостатка активов.

Таблица 14 – Оценка платежных возможностей предприятия

группа	тыс. руб.	группа	тыс. руб.	Платежный баланс		Процент к обязательствам
				излишек +	недостаток -	
$A_1$	19435	$P_1$	50021		-30586	-61,1
$A_2$	40147	$P_2$	5508	34639		628,9
$(A_1+A_2)$	59582	$(P_1+P_2)$	55529	4053		7,3
$A_3$	107909	$P_3$	7731	100178		1295,8
Баланс	246184	Баланс	246184			

Наиболее ликвидные активы ( $A_1$ ) недостаточны для покрытия срочных обязательств ( $P_1$ ). Это свидетельствует о неплатежеспособности предприятия в данном периоде. Соотношение  $A_1 < P_1$  отражает соотношение текущих платежей и поступлений (первое нормативное соотношение  $A_1 > P_1$  не выполняется), значит, ликвидность баланса не соблюдается. Наблюдаем недостаток денежных средств для погашения краткосрочной задолженности (30586 тыс. руб.).

Соотношение  $A_2 > P_2$  говорит о тенденции к увеличению текущей ликвидности в недалеком будущем. Соотношение  $A_3 > P_3$  свидетельствует об увеличении перспективной ликвидности в будущем. Соотношение по 4 группе также выполняется  $A_4 > P_4$ .

Для комплексной оценки ликвидности баланса применяют совокупный показатель ликвидности  $K_{\text{СОВ}}$  и общий показатель ликвидности  $K_{\text{АКТ}}$ .

Комплексная оценка, т.е. в целом определяем, есть ли у предприятия возможность расплатиться по всем своим обязательствам (таблица 15).

Таблица 15 – Локальная и комплексная оценка ликвидности баланса

Наименование	Финансовые коэффициенты	Расчетные формулы	2015 г.	2016 г.	2017 г
Ликвидность баланса	Коэффициент актуальной ликвидности	$\frac{(A1+A2)}{(П1+П2)}$	0,977	0,965	1,073
Ликвидность предприятия	Совокупный показатель ликвидности	$\frac{(A1+0,9A2+0,8A3)}{(П1+П2+П3)}$	2,141	2,062	2,243

$K_{\text{АКТ}}$  характеризует отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств. Этот показатель выражает способность предприятия осуществлять расчеты по всем видам обязательств. Для нашего предприятия в 2017 году  $K_{\text{АКТ}} = 1,073$ , т.е. каждый рубль общих обязательств покрывается 1 руб. 07 коп. общих активов. Оценка «отлично».

$K_{\text{СОВ}}$  отражает ликвидность предприятия с учетом реального поступления денежных средств и равен отношению совокупных активов к совокупным пассивам. Причем сумма активов предприятия складывается из наиболее ликвидных активов  $A_1$ ; быстро реализуемых активов с учетом того, что 90% дебиторов не расплачиваются по долгам во время  $A_2$ ; медленно реализуемые активы с учетом того, что реальных денег получено меньше, чем планировалось на 80%  $A_3$ . В 2017 году  $K_{\text{СОВ}} = 2,243$ . Это значит, что каждый рубль совокупных обязательств покрывается примерно 2 руб. 24 коп. реально поступивших денежных средств от реализации оборотных средств. Оценка «отлично».

Проведя оценку ликвидности активов и платежеспособности ООО «УралГидроПривод» можно сделать ряд выводов:

1) баланс предприятия нельзя признать абсолютно ликвидным, т.к. в данном случае не выполняется первое критериальное соотношения. Имеется недостаток денежных средств в сумме 30586 тыс. руб. Недостаток денежных средств по одной группе компенсируется излишком денежных средств по другим группам

2) показатели комплексной оценки ликвидности предприятия имеют достаточно высокие значения и свидетельствуют о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере и в срок.

Таблица 16 – Оценка платежеспособности предприятия

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение		
		2015	2016	2017
1	2	3	4	5
Коэффициент абсолютной ликвидности; денежное покрытие; («Быстрый показатель»)	Наличные средства и денежные эквиваленты/ Краткосрочные обязательства предприятия	0,266	0,498	0,350
Коэффициент быстрой ликвидности; финансовое покрытие	Оборотные средства в денежной форме/Краткосрочный долговой капитал	0,977	0,965	1,073
Коэффициент текущей ликвидности; общее покрытие; («текущий показатель»)	Текущие оборотные активы/ Краткосрочные пассивы предприятия	2,779	2,692	3,016
Коэффициент критической оценки; («лакмусовая бумажка»)	Оборотные средства без производственных запасов/ Краткосрочные долговые обязательства	2,259	2,253	2,475

Для оценки платежеспособности предприятия используют следующие показатели. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году составил 0,266, то есть на каждый рубль краткосрочных обязательств предприятия имеется денежная наличность всего приблизительно 27 коп. По нормативу должно быть 25 коп. наличности, а у нас 27 коп., следовательно, предприятие в этот момент было платежеспособным. В 2012 году происходит увеличение показателя до 35

коп., т.е. предприятие за счет наличных средств и денежных эквивалентов может погасить 35% краткосрочных обязательств.

2) коэффициент быстрой ликвидности в 2015 году составил 0,977, т. е. каждый рубль краткосрочного долгового капитала покрывается 98 коп. оборотных средств в денежной форме. Норма 1,0, наш показатель меньше, следовательно, что предприятие в 2015 году не обладало достаточными финансовыми возможностями для покрытия долгов. В динамике к 2017 году показатель увеличивается до 1,073 и превышает норматив 1. Это положительная тенденция.

3) коэффициент текущей ликвидности в 2015 году составил 2,779, то есть 1 рубль краткосрочных обязательств превышает норматив (2,0). В динамике к концу анализируемого периода показатель увеличивается.

4) коэффициент «критической» оценки в 2015 году составил 2,259, то есть каждый рубль краткосрочных долговых обязательств покрывается 2 руб. 26 коп. оборотных средств без учета производственных запасов. В 2016 и 2017 году при реализации всех оборотных средств за исключением производственных запасов предприятие сможет погасить свои краткосрочные обязательства полностью, т.е. на 100%. Значение соответствует нормативу

Таким образом, данное предприятие в настоящий момент платежеспособно – все показатели выше нормативов, и в перспективе имеют тенденцию к росту.

В целом можно сделать вывод, что рассматриваемое предприятие является платежеспособным. Но при сопоставлении групп активов и пассивов было нарушено первое критериальное соотношение. Следовательно, в настоящий момент времени баланс ООО «УралГидроПривод» нельзя признать абсолютно ликвидным.

В таблице 17 проведем оценку оборотных средств и текущих активов анализируемого предприятия.

Таблица 17 – Оценка состояния оборотных средств и анализ использования текущих активов

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение		
		2015	2016	2017
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	Годовая выручка от продаж/ Текущие активы	2,687	2,573	2,483
Коэффициент загрузки текущих активов в обороте предприятия	Оборотные активы/ Годовой объем реализации	0,372	0,389	0,403
Длительность одного оборота текущих активов (операционный цикл) предприятия	360 дней/ Коэффициент оборачиваемости	134,0	139,9	145,0
Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам	Оборотные активы/ Краткосрочные пассивы	2,675	2,514	2,751

Коэффициент оборачиваемости текущих активов предприятия показывает, что на 1 руб. затраченных текущих активов в 2015 году приходится 2,687 руб. выручки от продаж. В 2016 году происходит незначительно снижение данного коэффициента и на каждый рубль текущих активов приходится 2,573 руб. выручки. В 2017 году 2,483 руб. Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются текущие активы.

Коэффициент загрузки текущих активов в обороте предприятия это показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он показывает, что на производство 1 рубля продукции затрачивается в 2015 г. 37 коп. оборотных активов. К 2017 г. показатель увеличивается и составляет 40 коп.

Под оборачиваемостью текущих активов понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств до выхода и реализации готовой продукции. За три года длительность одного оборота оборотных о замедлении оборачиваемости оборотных средств.

Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам говорит о том, что на 1 руб. краткосрочных пассивов 2,751 руб. в 2012г.

В таблице 18 проанализируем использование собственных оборотных средств.



Таблица 18 – Оценка использования собственных оборотных средств

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение финансовых Коэффициентов		
		2015	2016	2017
Уровень чистого оборотного капитала	Чистый оборотный капитал/ Валюта баланса	0,399	0,388	0,433
Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов предприятия	Собственные оборотные средства/Текущие активы предприятия	0,626	0,602	0,637
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Чистый оборотный капитал/Производственные запасы	0,968	0,953	1,010
Коэффициент финансовой маневренности предприятия	Собственные оборотные средства/Выручка от продаж	0,233	0,234	0,256

Для оценки состояния оборотного имущества предприятия применяются следующие показатели.

Уровень чистого оборотного капитала показывает, на сколько предприятие обеспечено собственными оборотными средствами, т.е. на 1 рубль активов на заводе приходится в 2015г. 40 коп. собственных оборотных средств. В 2017 г. этот показатель составил 43 коп.

Коэффициент устойчивости структуры оборотных активов показывает, какая часть оборотных средств финансируется за счет текущих активов. На 1 рубль текущих активов приходится 63 коп. собственных оборотных средств. В 2017 г. показатель составил 64 коп.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами показывает, что 96,8% производственных запасов сформированы за счет собственных средств в 2015 году, 95,3% в 2016г. В 2017г. уровень чистого оборотного капитал превышает сумму запасов.

Коэффициент финансовой маневренности показывает, что для того, чтобы получить 1 руб. выручки приходится затратить 23 коп. собственных оборотных средств в 2015 году, 23,4 коп. в 2016 г. и 25,6 коп. в 2017 г.

Рост всех коэффициентов указывает на эффективное использование чистого оборотного капитала на предприятии.

В таблице 19 рассмотрим формирование и финансирование производственных запасов.

Таблица 19 – Формирование и финансирование производственных запасов

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение финансовых Коэффициентов		
		2015	2016	2017
Доля производственных запасов в текущих активах предприятия	Запасы/Оборотные активы	0,633	0,628	0,629
Коэффициент спонтанного финансирования запасов	Чистый коммерческий кредит/Запасы	-0,095	0,132	0,095
Коэффициент обеспечения запасов чистым оборотным капиталом	Чистый оборотный капитал/Запасы	0,972	0,951	1,011
Коэффициент покрытия запасов за счет краткосрочных банковских заимствований	Займы и кредиты/Запасы	0,254	0,182	0,057

Доля производственных запасов в текущих активах предприятия составляет в 2015 г. 63,3%. В 2017 г. показатель снизился до 62,9%.

Коэффициент спонтанного финансирования запасов показывает, что в 2015г. предприятие не использовало чистый коммерческий кредит для финансирования запасов. В 2017 году за счет чистого коммерческого кредита финансируется 9,5% запасов.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами показывает, что 96,8% производственных запасов сформированы за счет собственных средств в 2015 году, 95,3% в 2016 г. В 2017 г. уровень чистого оборотного капитал превышает сумму запасов.

Коэффициент покрытия запасов за счет краткосрочных банковских заимствований показывает, что за счет банковских кредитов и займов в 2015 г. было профинансировано 25,4% запасов, в 2017 году 5,7%.

Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

На длительность нахождения средств в обороте оказывает влияние различные внешние факторы. К внешним факторам относятся сфера деятельности организации, отраслевая принадлежность, экономическая ситуация в стране и т.п.

К внутренним факторам относятся ценовая политика организации, структура активов, методика оценки запасов. Увеличение оборачиваемости капитала способствует сокращению потребности в оборотном капитале, приросту объемов продукции, а значит, увеличению получаемой прибыли.

Замедление оборачиваемости требует привлечения дополнительных средств, для продолжения хозяйственной деятельности организации.

Для определения циклов движения оборотных средств составим таблицу 20.

Таблица 20 – Определение циклов движения оборотных (денежных) средств

Наименование	Расчетная формула	2015 год		2017 год	
		<u>оборот</u> год	<u>дни</u> оборот	<u>оборот</u> год	<u>дни</u> оборот
1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости запасов	Выручка <u>от продаж</u> запасы	$K_1^{\Phi}$	$T_1^{\Phi}$	$K_1^{np}$	$T_1^{np}$
		4,234	85	3,943	91
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (дни дебитора)	Выручка <u>от продаж</u> дебиторская задолженность	$K_2^{\Phi}$	$T_2^{\Phi}$	$K_2^{np}$	$T_2^{np}$
		10,642	34	10,4	35
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (дни кредитора)	Выручка <u>от продаж</u> Кредиторская задолженность	$K_3^{\Phi}$	$T_3^{\Phi}$	$K_3^{np}$	$T_3^{np}$
		14,063	26	8,320	43
Операционный цикл	$(T_1+T_2)$	119		126	
Финансовый цикл	$(T_1+T_2-T_3)$	93		83	

Коэффициент оборачиваемости запасов характеризует, количество оборотов, выполняемых запасами в выручке продукции в течение хозяйственного года. Коэффициент оборачиваемости запасов показывает, что денежные средства, вложенные в запасы, совершали в 2015 году 4,234 оборотов, а в 2017 году 3,943 оборотов. В динамике происходит снижение показателя, что является отрицательным моментом и свидетельствует о замедлении оборачиваемости денежных средств, вложенных в запасы.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует эффективность кредитной политики предприятия по отношению к своим клиентам (покупателям готовой продукции). На ООО «УралГидроПривод» в 2015г дебиторская задолженность совершила 10,642 оборота, в 2017г. 10,4 оборотов. Длительность одного оборота возросла с 34 дней до 35 дней.

Оборачиваемость кредиторских задолженностей характеризует эффективность платежной дисциплины предприятия по отношению к кредиторам. На заводе кредиторская задолженность оборачивалась в 2015 году 14,063 раз; в 2017г. 8,320 раз. В динамике наблюдается снижение количества оборотов. Это говорит о снижении скорости возврата вложенных денежных средств.

Сопоставление оборачиваемостей задолженностей кредиторов и дебиторов важно для оценки финансового состояния предприятия: если кредиторам надо платить чаще, чем поступают деньги от дебиторов, у предприятия появляется недостаток средств в обороте, при противоположном соотношении оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей – излишние средства, которые можно направить на другие цели.

В таблице 21 проводится сравнительная оценка циклов движения денежных средств ООО «УралГидроПривод» за три года.

Таблица 21 – Циклы движения оборотных средств завода

Примечание	2010г.	2012г.	(+/-)	Темп роста, %
Производственный цикл	85	91	6	107,0
Коммерческий цикл	34	35	1	103,5
Операционный цикл	119	126	7	106,0
«Дни кредитора»	26	43	18	169,0
Финансовый цикл	93	83	-10	89,0

На рисунке 1 рассмотрим циклы движения денежных средств на предприятии.

Операционный цикл (119 дней) (2015)	
Длительность производственного цикла (85 дней)	Длительность коммерческого цикла (34 дня)
Финансовый цикл (93 дня)	«Дни кредиторов» (26 дней)

Операционный цикл (126 дней) (2017)	
Длительность производственного цикла (91 день)	Длительность коммерческого цикла (35 дней)
Финансовый цикл (83 дня)	«Дни кредиторов» (43 дня)

Рисунок 1 – Циклы движения денежных средств (сравнительное оценивание)

Длительность производственного цикла характеризует время, в течение которого производственные запасы преобразуются в готовую продукцию. На предприятии происходит рост производственного цикла с 85 дней в 2015г. до 91 дней в 2017г. Рост является отрицательным моментом.

Коммерческий цикл – это время, которое проходит от отгрузки продукции до зачисления денег на расчетный счет предприятия. На заводе в 2015г. коммерческий цикл равен 34 дня, в 2017г. – 35 дней.

Операционный цикл включает в себя и производственный цикл, и коммерческий, т.е. операционный цикл – это время, которое включает

формирование производственных запасов, изготовление продукции, реализацию готовой продукции и зачисление денежных средств на расчетный счет предприятия. Операционный цикл в 2015г. составлял 119 дня, а в 2017г. уже 126 дней, в динамике наблюдается рост.

«Дни кредиторов» характеризуют период использования в обороте предприятия средств кредиторов. «Дни кредитора» составляли в 2015г. 26 день, а в 2017г. увеличились до 43 дней.

Длительность финансового цикла определяет реальную потребность предприятия в источниках финансирования оборотных средств, необходимых ему для обеспечения процесса изготовления и реализации продукции. На УралГидроПриводе финансовый цикл сократился с 93 дней до 83 дней.

В таблицах 22 и 23 проведем комплексное управление текущими активами и пассивами на предприятии.

Суть политики комплексного оперативного управления текущими активами и текущими пассивами предприятия заключается, с одной стороны, в определении достаточного уровня и рациональной структуры текущих активов, учитывая, что предприятия различных сфер и масштабов деятельности испытывают неодинаковые потребности в текущих активах для поддержания заданного объема реализации, а, с другой стороны – в определении величины и структуры источников финансирования текущих активов.

Таблица 22 – Комплексное управление текущими активами и текущими пассивами

Период	2015	2016	2017	индекс роста
1	2	3	4	5
Текущие финансовые потребности (±) ТФП	106587	97313	108035	1,014
Собственные оборотные средства (±) СОС	91778	93882	106616	1,162
Денежные средства (±)ДС = СОС-ТФП	-14809	-3431	-1419	0,096

Таблица 23 – Структура финансирования ТФП предприятия

Годы	ДС- =СОС+ - ТФП+		
	Потребности в финансировании ТФП+	Финансовые ресурсы	
		СОС+	ДС-
2015	100	86,1	13,9
2016	100	96,5	3,5
2017	100	98,7	1,3

Текущие финансовые потребности предприятия показывают, насколько кредиторская задолженность покрывает не денежные оборотные средства. На предприятии ТФП в 2015 году составили 106587 тыс. руб., в 2017 гг. они увеличились на 1,4% и составили 108035 тыс. руб.

Собственные оборотные средства – это часть оборотных средств, которая формируется за счет собственных ресурсов. На предприятии за счет собственные оборотные средства в 2015 г. покрывается 86,1% текущей финансовой потребности, в 2017 г. - 98,7%.

В результате образовался дефицит денежных средств. В 2015г. он составлял 3431 тыс.руб. (13,9%), к 2017г. сократился до 1419 (1,3%) тыс.руб.

В 20120 году потребность в оборотных средствах составила 158 056 тыс. руб. Данная сумма была профинансирована за счет кредиторской задолженности в сумме 50 021 тыс. руб. и собственных средств в сумме 106 616 тыс. руб. Дефицит денежных средств составлял 1419 тыс. руб.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношение собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия.

Проанализируем финансовую устойчивость ООО «УралГидроПривод» при помощи показателей, которые позволяют оценить состояние основного имущества; состояние оборотных средств; состояние пассивов предприятия.

В таблице 24 представлена структурная характеристика имущественного потенциала ООО «УралГидроПривод».

Таблица 24 – Структурные характеристики имущественного потенциала

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение финансовых коэффициентов		
		2015	2016	2017
1	2	3	4	5
Доля основных средств в имуществе предприятия	Основные средства/ Имущество предприятия	0,353	0,352	0,309
Доля оборотных средств в имуществе предприятия	Оборотные активы/ Активы предприятия	0,637	0,645	0,691
Доля долгосрочных инвестиций в активах предприятия	Незавершенное строительство/ Денежный капитал	0,004	0,003	0,011
Уровень капитала временно отвлеченного из оборота предприятия	Долго- и краткосрочные финансовые вложения/ Валюта баланса	0,011	0,041	0,041

Анализируя таблицу 24 можно сделать вывод, что доля основных средств в имуществе снизилась с 35,3% в 2015г. до 30,9% в 2017г.

Доля оборотных средств наоборот, увеличилась с 63,7% в 2015г. до 69,1% в 2017г., что связано с увеличением объемов производства и соответственно с ростом запасов.

Доля долгосрочных инвестиций в активах предприятия выросла с 0,4% до 1,1%, т.е. предприятие в 2017 году вело какое-то строительство.

На долго- и краткосрочные финансовые вложения в 2015г. отвлекалось 1,1% капитала, в 2017 г. 4,1%.

Далее проведем оценку состояния основных средств предприятия (см. табл. 25).

Коэффициент инвестирования показывает, какая часть собственного капитала пошла на формирование внеоборотных активов. На ООО «УралГидроПривод» в 2015-2017 гг. внеоборотные активы полностью сформированы за счет



собственного капитала, т.к. значение коэффициента больше 1.

Индекс постоянного актива характеризует долю собственных источников, вложенных во внеоборотные активы. В 2015 году во внеоборотные активы вложено 48,5% собственного капитала. В 2016 г. для формирования внеоборотных активов было потрачено также 48,5% собственного капитала. В 2017 году 43% собственного капитала направлено на покрытие внеоборотных активов.

Таблица 25 – Оценка состояния основных средств объекта

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение финансовых коэффициентов		
		2015	2016	2017
Коэффициент инвестирования	Собственный капитал/Внеоборотные активы	2,061	2,064	2,325
Индекс постоянного актива	Внеоборотные активы/Собственный капитал	0,485	0,485	0,430
Коэффициент соотношения основных средств и текущих активов	Основные средства /Оборотные активы	0,565	0,545	0,454

Коэффициент отношения долгосрочных инвестиций к основным средствам предприятия показывает, что на каждый рубль основных средств в 2015 г. приходится 1 коп. незавершенного строительства, в 2017 г. 4 коп.

Коэффициент отношения основных средств к текущим активам предприятия показывает, что на заводе на каждый рубль оборотных средств приходилось в 2015г. 56,5 коп., в 2017г. 45 коп. основных средств.

В таблице 26 рассмотрим структурную характеристику финансовых ресурсов (пассивов) ООО «УралГидроПривод».

Таблица 26 – Структурные характеристики финансовых ресурсов (пассивов)

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение		
		2015	2016	2017
1	2	3	4	5
Коэффициент автономии (коэффициент финансирования)	Собственный капитал/ Финансовые ресурсы	0,747	0,732	0,743
Уровень перманентного капитала	Перманентный капитал/ Денежный капитал	0,760	0,745	0,751
Коэффициент текущей задолженности	Краткосрочные обязательства/ Финансовые ресурсы	0,238	0,257	0,247
Доля банковских заимствований в финансовых ресурсах предприятия	Банковские кредиты и займы/ Финансовые ресурсы	0,119	0,086	0,032

Коэффициент автономии характеризует, что собственный капитал занимал в 2015г. 74,7%, в 2017г. 74,3% в финансовом капитале предприятия. Оптимальное значение данного коэффициента – 50%, то есть желательно, чтобы сумма собственных средств была больше половины всех средств, которыми располагает предприятие. В этом случае кредиторы чувствуют себя спокойно, сознавая, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия. На предприятии данный коэффициент больше норматива, что свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

Уровень перманентного капитала показывает, что каждый рубль имущества был сформирован в 2015г. на 76 коп., в 2017г. на 75 коп. за счет перманентного капитала.

Доля краткосрочных обязательств в финансовых ресурсах увеличилась с 23,8% до 24,7%. По нормативу доля заемных средств не должна превышать 30%. Следовательно, на анализируемом объекте данное ограничение соблюдается.

Доля банковских заимствований в финансовых ресурсах предприятия снизилась с 11,9% в 2015 г. до 3,2% в 2017 г.

В целом можно сделать вывод, что на ООО «УралГидроПривод» в 2017 году сложилось абсолютная финансовая устойчивость.

В таблице 27 проведем оценку рыночной устойчивости предприятия.

Таблица 27 – Оценка рыночной устойчивости объекта

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение финансовых Коэффициентов		
		2015	2016	2017
1	2	3	4	5
Коэффициент финансовой зависимости ("финансовый рычаг предприятия")	Финансовые ресурсы/Собственный капитал	1,334	1,366	1,345
Коэффициент финансовой напряженности	Привлеченные финансовые источники/Капитал и резервы	0,336	0,367	0,346
Коэффициент финансовой нагрузки на рубль собственного капитала ("плечо финансового рычага")	Банковские кредиты и займы/Собственный капитал	0,157	0,119	0,044
Коэффициент соотношения "длинных" и "коротких" банковских заимствований	Займы и кредиты (долгосрочные)/Кредиты и займы (краткосрочные)	0,125	0,165	0,333

Коэффициент финансовой зависимости показывает, что в 2015г. 1 руб. 33 коп., в 2017г. 1 руб. 34 коп. финансовых ресурсов формируют собственный капитал. Наблюдается незначительное увеличение коэффициента, и значение исследуемого предприятия меньше нормативного значения, которое должно быть  $\leq 2,0$ , т.е. появляются основания говорить о финансовой независимости данного предприятия от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансовой напряженности показывает, сколько на рубль собственных средств приходится долгосрочных и краткосрочных привлеченных источников. В 2015 г. 33 коп., в 2017 г. 7 руб. 35 коп. По нормативу должно быть меньше 1.

Коэффициент финансовой нагрузки говорит о том, сколько приходится банковских кредитов на рубль собственных средств. На заводе в 2015 г. на каждый рубль собственного капитала приходилось 16 коп. банковских кредитов, в 2017г. 4 коп.

Коэффициент соотношения «длинных» и «коротких» банковских заимствований показывает, что на 1 руб. краткосрочных банковских заимствований приходится 0,12 руб. долгосрочных. В 2017 наблюдается рост до 0,333 руб.

Далее проведем анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей в таблице 28.

Таблица 28 – Оценка состояния задолженности объекта

Наименование	Алгоритм расчета	Абсолютное значение финансовых коэффициентов		
		2015	2016	2017
1	2	3	4	5
Ликвидность дебиторских задолженностей	Дебиторская задолженность/Оборотные активы	0,256	0,173	0,240
Риск дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность/Активы предприятия	0,163	0,112	0,163
Риск кредиторской задолженности	Кредиторская задолженность/Денежный капитал	0,124	0,164	0,203
Соотношение кредиторских и дебиторских задолженностей	Кредиторская задолженность/Дебиторская задолженность	0,759	1,470	1,246

Ликвидность дебиторских задолженностей показывает, какую долю занимает дебиторская задолженность в текущих активах предприятия. Для нашего предприятия 25,6% составляет дебиторская задолженность в текущих активах. В динамике показатель снижается, это является положительным воздействием, т.к. чем меньше доля дебиторской задолженности, тем меньше средств отвлечено из оборота.

Риск дебиторской задолженности – доля дебиторской задолженности в активах предприятия. Чем больше доля дебиторской задолженности, тем выше

риск ее непогашения. В нашем случае доля дебиторской задолженности в активах составляет 16,3%. В динамике показатель не изменяется.

Риск кредиторских задолженностей – непогашение нашим предприятием кредиторской задолженности. Чем выше показатель, тем выше риск непогашения кредиторской задолженности предприятием. В данной ситуации риск кредиторской задолженности составляет 12,4%. В динамике показатель растет, риск непогашения кредиторской задолженности тоже растет.

Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. В 2015 году на каждый рубль дебиторской задолженности приходится 76 коп. кредиторской, в 2017 г. происходит рост до 1 руб. 25 коп.

Таким образом, расчеты показателей финансовой и рыночной устойчивости подтверждают, что на нашем предприятии состояние абсолютной финансовой устойчивости: доля собственного капитала доминирует в валюте баланса; оборотные активов сформированы за счет собственного капитала, снижается зависимость от внешних источников финансирования. Предприятие рыночно устойчиво.

В таблице 29 проведем оценку финансового равновесия предприятия.

Таблица 29 – Оценка финансового равновесия предприятия

Критерий финансового благополучия	Алгоритм расчета	Абсолютные значения			Нормативное значение
		2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6
Критерий ликвидности	Оборотные активы	2,675	2,514	2,751	более 1
	Краткосрочные пассивы				
Критерий платежеспособности	Оборотные активы	2,534	2,413	2,648	более 1
	Долговые обязательства				
Критерий финансовой самодостаточности	Собственный капитал	2,98	2,742	2,892	более 1
	Долговые обязательства				
Критерий формирования чистого оборотного капитала	Перманентный капитал	2,097	2,094	2,355	более 1
	Внеоборотные активы				

Финансовое равновесие предприятия оценивается с помощью критериев финансового благополучия:

1. критерий ликвидности означает, что текущие активы должны превышать краткосрочные обязательства. На данном объекте этот критерий соблюдается.
2. критерия платежеспособности - текущие активы должны превышать долго- и краткосрочные обязательства. Данный критерий соблюдается.
3. критерия финансовой самостоятельности означает, что собственный капитал должен превышать долго- и краткосрочные пассивы (обязательства) предприятия. Данный критерий также соблюдается.
4. критерия формирования чистого оборотного капитала показывает, что перманентный капитал должен превышать внеоборотные активы. На ООО «УралГидроПривод» перманентного капитала хватает для финансирования внеоборотных активов.

Все критерии выше нормативов, т.е. рассматриваемое предприятие является финансово благополучным.

#### 2.4 Оценка, анализ и диагностика финансово-экономической эффективности деятельности

Финансово-экономическая эффективность характеризует способность предприятия посредством привлечения в оборот капитала и использования активов в процессе финансово-хозяйственной деятельности генерировать финансовые результаты, включая выручку от продаж. Валовую и чистую прибыль.

Для оценки финансово-экономической эффективности используются показатели оборачиваемости капитала, рентабельности хозяйственной деятельности и использования капитала (таблица 30).

Экономическое содержание показателей оборачиваемости заключается в скорости осуществления финансово-хозяйственных операций или, другими словами, в скорости оборота активов и обязательств предприятия. В процессе анализа рентабельности и оборачиваемости исследуются уровень показателей, их динамика, количественно оцениваются факторные влияния.

Таблица 30 – Оценка оборачиваемости капитала (диагностика деловой активности предприятия)

Наименование	Алгоритм расчета	Финансовые коэффициенты	
		2015	2017
1	2	3	4
Коэффициент оборачиваемости капитала (деловая активность предприятия)	Чистые доходы от реализации продукции/ Среднегодовая стоимость капитала (активов)	1,711	1,689
Коэффициент оборачиваемости основного капитала (фондоотдача)	Выручка (нетто) от продажи товаров/ Среднегодовая стоимость основного имущества	4,756	5,474
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	Объем реализации товаров (продукции, работ, услуг)/ Среднегодовая стоимость оборотных активов	2,687	2,483
Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала	Выручка от продаж/ Перманентный капитал	2,245	2,244

Коэффициент оборачиваемости капитала (деловая активность) показывает, что на заводе инвестированный капитал совершает в 2015г. 1,711 оборотов, к 2017г. его оборачиваемость снизилась до 1,689 оборотов, т.е. каждый рубль капитала генерирует в 2015г. 1 руб. 71 коп., в 2017г. 1 руб. 69 коп. выручки от продажи продукции. Снижение показателя является отрицательным моментом и свидетельствует о снижении эффективности использования капитала.

Коэффициент оборачиваемости основного капитала показывает, что каждый рубль, вложенный в основные средства в 2015г. генерировал 4 руб. 76 коп. выручки от продаж. В 2017г. фондоотдача увеличилась. Один рубль, вложенный в

основные средства приносит 5 руб. 47 коп. выручки от продаж. Это положительный момент, т.е. повысилась эффективность использования основного капитала.

В 2015г. оборотные активы выполнили 2,687 оборота, в 2017г. 2,483 оборота, т.е. каждый рубль оборотного капитала генерировал в 2015г. 2 руб. 69 коп., в 2017г. 2 руб. 48 коп. выручки от продажи товаров. В динамике наблюдается тенденция к снижению, что расценивается как снижение эффективности использования оборотного капитала.

Оборачиваемость перманентного капитала составила в 2015г. 2,245 оборотов, в 2017г. 2,244 оборота. И это свидетельствует о том, что каждый рубль перманентного капитала генерировал в 2015г. 2 руб. 25 коп., в 2017г. 2 руб. 24 коп. выручки от продажи товаров.

Все показатели оборачиваемости за три года снизились, что позволяет сделать выводы об ухудшении деловой активности на предприятии.

Анализ рентабельности производственно-хозяйственной деятельности можно провести на основе значений финансовых показателей, представленных в таблице 31.

Рентабельность издержек, характеризующая способность предприятия, осуществляя текущие затраты, связанные с изготовлением и реализацией продукции, генерировать валовую прибыль от продажи товаров. Каждый рубль, который мы затрачиваем на производство и реализацию продукции в течение года позволяет получить 35 коп. прибыли. В динамике показатель снижается до 34 коп. Плохо, эффективность работы предприятия снижается.

Рентабельность оборота. 1 рубль выручки от реализации формирует 9,7 коп. прибыли. В динамике этот показатель снижается до 8,6 коп. Также этот показатель показывает долю прибыли в выручке от реализации, а, следовательно, соотношение в ней прибыли и полной себестоимости продукции. Именно с помощью данного показателя предприятие может выбрать пути для увеличения прибыли:



1. снижение себестоимости
2. увеличение объема производства

Таблица 31 – Оценка рентабельности хозяйственной деятельности

Наименование	Алгоритм расчета	Финансовые коэффициенты		Индекс роста
		2015	2017	
1	2	3	4	5
Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек) Rс	Прибыль от продаж / Себестоимость проданных товаров	0,35	0,324	0,977
		35,0%	34,2%	
Рентабельность оборота (продаж) Rц	Операционная прибыль / Выручка (нетто) от реализации продукции	0,097	0,086	0,887
		9,7%	8,6%	
Норма прибыли (коммерческая маржа) Нпр	Чистая прибыль / Чистая выручка от продаж	0,044	0,021	0,477
		4,4%	2,1%	

Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности характеризует, что каждый рубль выручки от продаж приносит 9,7 коп. бухгалтерской прибыли в 2015 году и 8,6 коп. в 2017 году.

Норма прибыли показывает, что 1 рубль выручки приносит 4,4 коп. чистой прибыли и в динамике снижается в 2 раза.

Оценка рентабельности использования капитала (активов) представлена в таблице 32.

Таблица 32 – Оценка рентабельности использования капитала (активов)

Наименование	Алгоритм расчета	Финансовые коэффициенты		Индекс роста
		2015	2017	
1	2	3	4	5
Рентабельность использования активов	Валовая прибыль/ Финансовый капитал	44,4%	43,0%	0,968
Экономическая рентабельность (ROI) Rк	Чистая прибыль/ Финансовый капитал	7,5%	3,5%	0,467

Окончание таблицы 32

Наименование	Алгоритм расчета	Финансовые коэффициенты		Индекс роста
		2015	2017	
1	2	3	4	5
Финансовая рентабельность Рск (ROE)	Чистая прибыль/ Собственный капитал	10,1%	4,7%	0,465
Рентабельность совокупных вложений	Чистая прибыль и процентный интерес/ Совокупные вложения	8,7%	4,5%	0,517
Рентабельность перманентного капитала	Прибыль до налогообложения/ Работающие активы	9,5%	5,2%	0,547

Рентабельность использования активов показывает, что каждый рубль активов генерирует 44 коп. валовой прибыли в 2015 г. В 2017 отмечено незначительное снижение.

Экономическая рентабельность. 1 рубль инвестируемого капитала приносит чистую прибыль в размере 7,5 коп. Данный показатель помогает судить о платежеспособности предприятия. В 2017 году показатель падает в 2 раза.

Финансовая рентабельность. 1 рубль собственного капитала приносит 10 коп. чистой прибыли. На основе этого показателя предприятие может прогнозировать темпы роста своей прибыли. В динамике показатель снижается на 47%, что негативно для собственников предприятия.

Рентабельность совокупных вложений показывает, что на каждый рубль совокупных вложений приносит в 2015 г. 8,7 коп. чистой прибыли и процентного интереса и в 2017 г. уменьшается на 52%.

Рентабельность работающих активов. Каждый рубль работающих активов генерирует 9,5 коп. прибыли до налогообложения в 2015 г. В 2017 году отмечено снижение почти в 2 раза.

Таким образом, на предприятии за три года происходит снижение финансово-экономической эффективности практически по всем показателям в 2 раза.

В таблице 33 представлен коммерческий расчет и эффективность предприятия.

Таблица 33 – Коммерческий расчет и эффективность предприятия

Наименование	Обозначение	Алгоритм расчета	Финансовые коэффициенты	
			2016	2017
1	2	3	4	5
Затраты на 1 рубль реализованной продукции (коп./руб.)	Z	Полная (коммерческая) себестоимость/ Выручка от продаж	0,911	0,914
Уровень самокупаемости предприятия	Ксам	Выручка от продаж/ Полная (коммерческая) себестоимость	1,098	1,094
Коэффициент устойчивого экономического роста	Куст	Реинвестиции из чистой прибыли/ Перманентный капитал	0,048	0,026
Коэффициент сохранения чистой прибыли	Ксох	Реинвестиции из чистой прибыли/ Чистая прибыль	0,500	0,550

Затраты на один рубль реализованной продукции составляют в 2016 году 0,911 руб., в 2017 г. 0,914 руб.

Уровень самокупаемости предприятия показывает, что каждый рубль себестоимости приносит в 2016г. 1,098 руб. выручки от продаж, и 1,094 руб. в 2017г.

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, что 4,8% перманентного капитала сформировано за счет реинвестиций. В 2017 г. только 2,6% реинвестиций направлено на Формирование перманентного капитала.

Коэффициент сохранения чистой прибыли показывает, что в 2016 году 50% чистой прибыли было направлено на реинвестирование, в 2017 г. 55%.

#### Выводы по разделу два

Таким образом, проанализировав финансовое состояние предприятия ООО «УралГидроПривод» за три последних года, нам удалось выделить следующие основные позитивные и негативные тенденции.

За исследуемый период капитал предприятия увеличился на 6,9%, в основном, за счет прироста оборотных средств. При этом повысилась мобильность активов

предприятия, ликвидность его баланса. В структуре активов преобладали оборотные активы, представленные, в основном, производственными запасами.

Приток финансовых ресурсов был, в основном, связан с увеличением собственного капитала, что расценивается как консервативная политика финансирования активов. Пополнение собственного капитала происходит за счет нераспределенной прибыли. Это говорит о достаточной финансовой независимости ООО «УралГидроПривод» от внешних источников финансирования.

За 2015-2017гг. выручка предприятия увеличилась на 5,6%. при этом темп роста себестоимости обгоняет рост выручки и составляет 106,3%. За счет этого на предприятии прибыль от продаж снизилась на 5,4%, прибыль до налогообложения сократилась на 43,8%, чистая прибыль на 51,1%.

Показатели платежеспособности растут и превышают нормативные значения. Таким образом, платежеспособность предприятия может быть оценена как достаточная. Но баланс анализируемого объекта нельзя признать абсолютно ликвидным, т.к. в данном случае не выполняется первое критериальное соотношения. Имеется недостаток денежных средств в сумме 30586 тыс. руб.

Расчеты показателей финансовой и рыночной устойчивости подтверждают, что на данном объекте состояние абсолютной финансовой устойчивости: доля собственного капитала доминирует в валюте баланса; оборотные активов сформированы за счет собственного капитала, снижается зависимость от внешних источников финансирования. Предприятие рыночно устойчиво.

В 2017 году наблюдается снижение финансово - экономической эффективности: коэффициент деловой активности снизился на 0,022 оборота; рентабельность оборота на 1,1%; экономическая рентабельность на 4%; финансовая рентабельность на 5,4%.

Как показал финансовый анализ, основной проблемой предприятия является снижение объема прибыли. Причиной этого является рост себестоимости и снижение объема продаж.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «УРАЛГИДРОПРИВОД»

#### 3.1 Модернизация оборудования как основной резерв снижения себестоимости продукции на предприятии

Анализ, проведенный во второй главе выпускной работы, показал, что на предприятии себестоимость растет быстрее, чем выручка от продаж, происходит снижение показателей оборачиваемости и рентабельности. Для улучшения данных показателей предприятию необходимо увеличивать выручку от продаж и прибыль.

Для того, что бы увеличить сумму прибыли нужно снижать себестоимость и увеличивать объем реализации продукции.

Основным резервом снижения себестоимости продукции на предприятии является замена устаревшего оборудования - это внедрение новой машины термической резки «VOS» предназначенной для кислородно-низкоуглеродистой стали в цехах металлообрабатывающих предприятий.

Машина обеспечивает прямолинейный раскрой листов на полосы, прямоугольных заготовок.

Резка производится вертикальными резаками. При резке листа в направлении возможно одновременное использование до 6-ти резаков.

Машина оснащена электронной системой, обеспечивающей управление непосредственно с пульта, в том числе: включение и отключение питания в рабочей скорости, переключение направлений движения, управление элементами системы.

Машина изготовлена в климатическом исполнении «УХЛ-4» по ГОСТ 151 работы при температурах от 0 до + 40 °С. Стоимость машины с доставкой, установкой, запуском и гарантийным обслуживанием 3 года составляет 86650тыс.руб.

Ниже рассмотрим характеристики производственного процесса с использованием старой машины термической резки «СЕР» (базовый вариант) и новой машины «VOS» (проектируемый вариант).

За основу сравнения принят базовый технологический процесс обработки детали «Корпус» (таблица 34). В результате модернизации, сокращается норма времени на автоматную операцию на 27%.

Время на операцию: базовый вариант Тшт=3.58 мин.;

Проектируемый вариант Тшт=2.62 мин.

Таблица 34 - Сравнение процесса обработки детали «Корпус»

Наименование показателей	Обозначение	Базовый вариант	Проектируемый вариант
1	2	3	4
Время на операцию, мин.	$T_{оп}$	3,58	2,62
Производительность, деталей/смену	A	126	173
Количество станков, шт.	$M_{об}$	1	1
КПВ	КПВ	0,75	0,75
Коэффициент работающего оборудования	$K_{ро}$	0,96	0,96
Установленная мощность станка, кВт	N	7,8	4,3
Номинальный фонд времени, ч	$F_h$	2000	2000
Число смен работы	$K_{см}$	1	1

Годовая производственная мощность станка:

$$V_{ст} = НП * F_h * K_{ро} * K_{см} \text{ (дет.)} \quad (1)$$

где НП – часовая норма производительности станка, деталей/смену.

A – теоретическая производительность, деталей/смену.

$F_h$  – номинальный фонд времени, ч.

$K_{ро}$  – коэффициент работающего оборудования.

$$НП = A * КПВ \quad (2)$$

а) НП (базовый) = 173 \* 0,75 = 129,75

$$V_{ст} = 129,75 * 2000 * 0,96 * 1 = 249120$$

б) НП (проектируемый)  $0 = 126 * 0,75 = 94,5$

$V_{ст} = 94,5 * 2000 * 0,96 * 1 = 181440$

Годовой объем производства:

$$V = V_{ст} * M_{об} \quad (3)$$

где  $M_{об}$  – заданное число станков, шт.

а)  $V = 249120 * 1 = 249120$  шт.

б)  $V = 181440 * 1 = 181440$  шт.

В результате проведения модернизации оборудования снизится время обработки одной детали с 3,58 мин. до 2,62 мин. В результате чего выпуск увеличится на 67 680 шт. А себестоимость одной детали снизится за счет снижения затрат на электроэнергию, так как потребляемая мощность машины «VOS» ниже на 3,5 кВт-ч. (7,8-4,3).

Рассчитаем инвестиционную привлекательность машины «VOS». Стоимость машины составляет 36 000 тыс. руб. с доставкой и установкой. Поставщиком является предприятие ООО «Техоборудование» г. Москва.

Для приобретения вышеуказанного оборудования предприятие возьмет кредит в ОАО «Челиндбанк» под 10% годовых на 3 года..

Денежные поступления будут складываться из выручки от реализации дополнительного количества «Корпусов» и суммы снижения себестоимости продукции.

Выше было установлено, что в результате установки новой машины термической резки «VOS» дополнительно будет выпущено 67680 шт. деталей «Корпус» в год. Цена 1 корпуса составляет 328 руб., себестоимость – 197 руб. Следовательно, в год объект дополнительно получит 22199040 руб. выручки (67680 шт.\*328 руб.).

Потребляемая мощность оборудования снизится с 7,8 кВт/ч до 4,3 кВт/ч. За 1 смену оборудование работает 8 часов. В месяц в среднем 22 смены. То есть в месяц оборудование работает 176 часов (8\*22). В год получается 2122 часов (176\*12). Следовательно, в год потребляется электроэнергии при старом

оборудовании 16552 кВт/ч ( $7,8 * 2122$ ), при новом оборудовании 9125 кВт/ч ( $4,3*2122$ ). Стоимость 1кВт/ч – 2,5 руб. Тогда общие затраты на электроэнергию составят:

1. при использовании старой машины - 41305 руб. ( $16552*2,5$ );
2. при использовании новой машины – 22813 руб. ( $9125*2,5$ ).

Экономия составляет 18492 руб. ( $41305-22813$ ).

Таким образом, денежные поступления составят 22217532 руб. в год ( $22199040+18492$ ).

В таблице 35 рассчитаем показатели эффективности рассматриваемого инвестиционного проекта по приобретению машины термической резки «VOS».

Сумма инвестиций – 36 000 тыс. руб.

Поступления в год – 22 217,5 тыс. руб.

Ставка дисконтирования – 22,5%, в нее входит ставка процента по кредиту – 10% плюс надбавка за риск 12,5%.

Срок реализации проекта – 3 года.

Таблица 35 – Расчёт показателей инвестиционного проекта, тыс. руб.

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021
Денежные потоки от операционной деятельности	-	22218	22218	22218
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-36000	-	-	-
Сальдо суммарного денежного потока	-36000	22218	22218	22218
Накопленное сальдо суммарного потока	-36000	-13783	8435	30653
Значения коэффициентов дисконтирования	1	0,8163	0,6664	0,5440
Дисконтированные денежные потоки от операционной деятельности	0	18137	14805	12086
Дисконтированные денежные потоки от инвестиционной деятельности	-36000	0	0	0
Сальдо дисконтированного суммарного потока	-36000	18137	14805	12086
Накопленное сальдо дисконтированного суммарного потока	-36000	-17863	-3058	9028



Расчет внутренней нормы прибыли произведем следующим образом.

Для расчета нормы прибыли введем два значения коэффициента дисконтирования 10% и 40%. Расчеты с использованием табулированных значений приведены в таблице 36.

Таблица 36 – Исходные данные для расчета показателя IRR (ВНД)

Год	Поток	Расчет при ставке 10%		Расчет при ставке 40%	
		коэффициент дисконтирования	Cash Flow, тыс. руб.	коэффициент дисконтирования	Cash Flow, тыс. руб.
0	-36000	1	-36000	1	-36000
1	22217,5	0,9091	20198	0,7143	15870
2	22217,5	0,8264	18362	0,5102	11335
3	22217,5	0,7513	16692	0,3644	8097
		NPV <sub>1</sub> = 19252		NPV <sub>2</sub> = -698	

$$IRR = 0,1 + \frac{19252}{19252 + 698} \times (0,4 - 0,1) = 38,95\%$$

В таблице 37 сведем все полученные показатели эффективности реализации инвестиционного проекта по приобретению машины термической резки «VOS».

Таким образом, при модернизации оборудования термической резки предприятие в течение 3 лет получит чистый дисконтированный доход в сумме 9028 тыс. руб. Индекс доходности инвестиций составляет 1,851, индекс доходности дисконтированных инвестиций 1,251, что больше 1. Это значит, что каждый инвестируемый рубль приносит 1 руб. 85 коп. чистого дохода и 1 руб. 25 коп. чистого дисконтируемого дохода.

Таблица 37 – Расчёт показателей эффективности инвестиционного проекта

Наименование показателя	Обозначение	Формула расчёта	Значение
Чистый доход, тыс. руб.	(PV)	$ЧД = \sum_{m=0}^T \Phi u_m$	30653
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	(NPV)	$ЧДД = \sum_{m=0}^T \Phi u_m \times \alpha_m(E)$	9028

Окончание таблицы 37

Наименование показателя	Обозначение	Формула расчёта	Значение
Индекс доходности инвестиций	ИД	$ИД = 1 + \frac{ЧД}{\left  \sum_{m=0}^{T_0} \Phi u_m^H \right }$	1,851
Индекс доходности дисконтированных инвестиций	(PI)	$ИДД = 1 + \frac{ЧДД}{\left  \sum_{m=0}^{T_0} \Phi u_m^H \times \alpha_m(E) \right }$	1,251
Внутренняя норма доходности, %	(IRR)	$ВНД_1 = E_1 + \frac{ЧДД_1}{ЧДД_1 +  ЧДД_2 } \times (E_2 - E_1)$	38,5%

Внутренняя норма доходности данного инвестиционного проекта составляет 38,95% и больше нормы дисконта  $E=22,5\%$ .

Срок окупаемости инвестиций составляет  $36000/30653 = 1,2$  года или 14 месяцев. Срок окупаемости с учетом дисконтирования равен  $2+(3058/(3058+32942)) = 2,1$  года или 25 месяцев.

Расчет показал что, NPV инвестиционного проекта при ставке дисконтирования 22,5% положителен, индекс доходности инвестиций больше единицы, а  $ВНД = 38,95\% > E=22,5\%$ . Инвестиционные вложения окупятся с учетом дисконтирования через 2,1 года. Следовательно, может рассматриваться вопрос о принятии данного проекта.

### 3.2 Разработка и реализация механизмов адаптации цен

Особое внимание следует обратить на такое явление как механизм адаптации цен как технологии корректировки установленного компанией ценового уровня на производимую продукцию. Необходимость этого обусловлена тем, что изначально назначенная цена может не соответствовать экономической ценности товара для клиентов либо недостаточно учтены ценообразующие факторы на рынке, что весьма вероятно при ориентации на затратные методы ценообразования.

Для приведения уже установленных цен к соответствующему рыночным условиям уровню целесообразно применение механизмов их адаптации к потребительским предпочтениям, поведению конкурентов. Выделяют следующие инструменты ценовой адаптации:

- ранжирование цен – предложение продуктов одного функционального предназначения по разным ценам, обосновывая возникшую разницу в качестве товара;
- единая ценовая шкала – формирование линейки отличных друг от друга продуктов по одной цене;
- дифференцирование цен – назначение разных цен на товар в зависимости от категории покупателей, мотивов, времени и места покупки;
- привлечение заниженной ценой, когда один или несколько товаров предлагаются по заниженным ценам для привлечения покупателей, а остальные товары – по обычным;
- учет психологических аспектов цены для преодоления «ценовых барьеров», включающий в себя продажу наборов продукции дешевле суммы цен входящих в них продуктов, дробные цены, препарирование цен: продажа основного товара по низкой цене с назначением завышенных цен на дополнительные сопутствующие.

Наиболее распространенными из перечисленных механизмов являются скидки, которые по своей коммерческой сути можно разделить на плановые и тактические в зависимости от источника формирования (рис. 2).

Плановые скидки формируются за счет общей суммы управленческих (накладных, косвенных, не прямых) расходов, а тактические – за счет прибыли из-за прямого снижения цены продукции для создания дополнительных ценовых стимулов.

Тактические скидки обеспечивают снижение реальной цены товаров, результатов чего является повышение для клиента ценности их приобретения.



Рисунок 2 - Основные виды скидок в ценообразовании

Вследствие изложенного рассмотрим особенности применения данных в расчете, анализе и оценке целесообразности и эффективности скидок на примере наиболее покупаемого товара - насосы.

Скидка за большой объем представляет собой меру снижения продажной цены товара, которая гарантируется покупателю при разовом его приобретении в объеме, равном установленной величине или превышающем ее. В частности, данный вид скидок может быть привязан к одному из следующих двух оснований:

1. натуральному объему приобретаемых продуктов;
2. совокупной величине заключаемой сделки в денежном выражении: цене договора, совокупному объему платежей и т.д.

При этом сама полагающаяся клиенту скидка может выражаться в виде:

- процентной величины снижения от номинальной (прейскурантной) цены;

- количества единиц, которое может быть предоставлено покупателем бесплатно или по сниженной цене;
- суммы, бесплатно возвращаемой клиенту или зачитываемой в счет следующих покупок.

Простые скидки предполагают стимулирование разового приобретения как можно большего объема товара. Верхняя их граница представляет собой сумму экономии продавца при увеличении единичного заказа. Данные скидки наиболее предпочтительны в тех секторах рынка, где главной целью продавца является максимизация общей прибыли в конкурентной сделке, а покупателя – минимизация удельной цены приобретаемого товара.

При сохранении пропорций между группами клиентов компания будет исходить из того, что ее реализуемый в настоящее время объем продаж в 1400 штук будет продаваться по уже сформированной базовой цене без каких-либо скидок. Данная величина – граница нижнего диапазона, на который скидки не предоставляются, так как этот вид насоса в любом случае может быть продан по текущим расценкам. Цена с учетом простой скидки рассчитывается по формуле:

$$P_i = P_o(1 - d_i), \quad (4)$$

где  $P_o$  - базовая цена без скидки;

$d_i$  - величина  $i$ -й скидки в процентном выражении.

Определение величин скидок должно производиться таким образом, чтобы достигался рост общей прибыли в результате увеличения объема продаж при каждом последующем снижении целевого уровня в результате применения очередной скидки. Соответствие ценового решения указанному критерию эффективности простых скидок можно выразить следующим ограничением маржинальной прибыли полученной при данной скидке:

$$MP_i = \frac{\Delta TR_i - \Delta TC_i}{\Delta Q_i} = \frac{\Delta TR_i - \Delta VC_i - \Delta FC_i}{\Delta Q_i} \geq 0, \quad (5)$$

где  $\Delta TR_i$  - прирост выручки от продаж продукции за счет скидки;

$\Delta TC_i$  - прирост себестоимости продукции, продаваемой со скидкой;

$\Delta Q$  - прирост объема продукции, реализуемой со скидкой;

$\Delta VC_i$  - прирост переменных затрат на производство дополнительного объема;

$\Delta FC_i$  - прирост постоянных затрат на производство дополнительного объема.

Таблица 38 - Расчет прироста выручки при применении простых скидок

Показатели		Текущий объем продаж	Прирост показателей за счет дополнительных продаж со скидкой			Итого
Объем продаж, шт.		1400	200	120	80	1800
Цена, скидки и выручка						
Базовая цена, тыс. руб./шт.		170,0				
Условия скидки	Величина одной покупки, шт.	Менее 2	2 - 4	5 - 10	Свыше 10	-
	Величина скидки, %	0	4	6	10	-
Цена с учетом скидки, тыс. руб./шт.		170,0	163,2	160	153	-
Объем выручки, тыс. руб.		238000	32640	19200	12240	302080
Затраты и себестоимость						
Постоянные затраты, тыс. руб.		38418	0,00	0,00	0,00	38418
Прямые производственные затраты, тыс. руб.		153672	19209	11525	7684	192090
Общая себестоимость, тыс. руб.		192090	16209	11525	7684	230508
Удельная себестоимость, руб.		137,2	-7,01	-2,39	-1,31	126,49
Прибыль						
Общая прибыль от реализации, тыс. руб.		45910	13431	7675	4556	71572
Удельная прибыль от реализации, руб.		32,8	4,29	1,87	0,80	39,76

На рисунке 3 приведен расчет обоснования простых скидок в целях дополнительного увеличения годового объема продаж насосов М4. Так, при

текущей рыночной цене в 170 тыс. руб./шт. годовая выручка от продаж составляет 238 млн. руб.

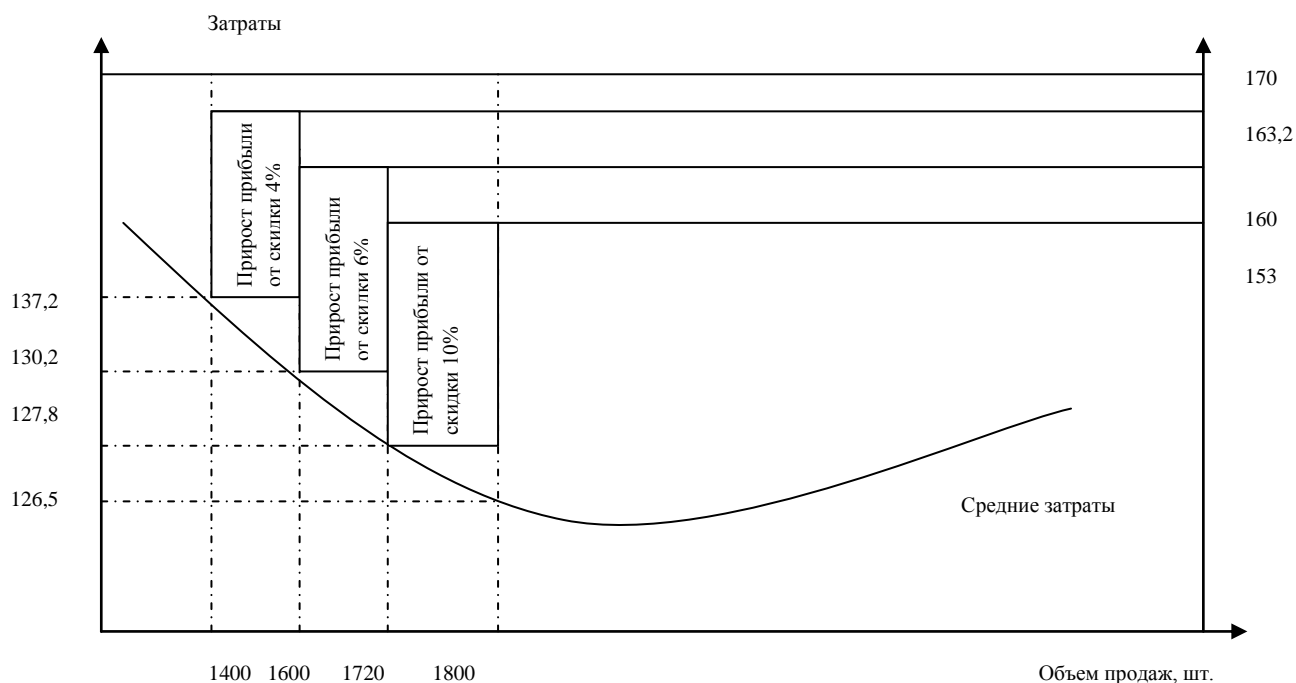


Рисунок 3 – Прирост выручки от применения простых скидок

В нашем расчете для наглядности использовались показатели инкрементных доходов и расходов и предположение о неизменности постоянных издержек при различных объемах продаж. Таким образом, снижение цены продаж в результате каждой последующей скидки должно производиться до достижения такого объема продаж, при котором дополнительная единица продукции приведет к отрицательному значению маржинальной прибыли.

Вместе с тем при прогнозировании выручки и объема продаж важно детально проанализировать возможные изменения спроса на товары компании и рынка в целом, ответные действия конкурентов. Особенно это необходимо, когда цены со скидкой будут значительно отличаться от среднерыночного уровня, что не останется незамеченным со стороны других участников рынка. Данное утверждение тем справедливее, чем выше как текущая, так и ожидаемая доля рынка компании, применяющей систему скидок.

При неизменности удельной себестоимости или невозможности расчета изменений значений доходов и расходов величину скидок целесообразно

определять индивидуально по каждому из клиентов с учетом следующих двух параметров:

1. доля в цене прибыли компании, представляющая разность между базовой ценой и издержками на производство одной единицы товара:

$$e = \frac{P_o - c}{P_o} \quad (6)$$

2. превышение размера разово закупаемой клиентом партии товара ( $q_1$ ) над стандартным для компании размером закупки ( $q_0$ ) в процентном выражении:

$$\Delta q = \frac{q_1 - q_0}{q_0} \quad (7)$$

Данное ограничивающее условие относительно неизменности валовой прибыли выражается следующим уравнением:

$$\Delta q = \frac{d}{e - d} \times 100, \quad (8)$$

где  $d$  – размер процентной скидки, предполагаемый для клиента, приобретающего объем товаров, превышающий стандартный для компании размер партии.

Таким образом, ООО «УралГидроПривод» с долей прибыли в цене 19,3% в случае сохранения неизменной удельной себестоимости в 137,2 руб. без ущерба для своей прибыльности может предоставить скидку в 4% такому клиенту, который покупает насосы в количестве на 8,3% большей средней величины сделки.

Когда система простых скидок не приносит ожидаемого результата, целесообразно рассмотреть возможность внедрения накопительных (кумулятивных) сделок (bonus discounts). Они предполагают снижение продажной цены, гарантируемое в случае приобретения клиентом за определенный период времени товаров выше заданного предела и распространяемое на объем сверх



него. Основой для дифференциации могут быть параметры покупок клиента нарастающим итогом – накопленное количество или общая стоимость проданных ему единиц продукции за рассматриваемый период.

Разработка системы кумулятивных скидок предполагает обязательное ведение управленческого учета в разрезе клиентов. Такая аналитика позволяет отслеживать общую величину закупок клиента в натуральном и/или денежном выражении за период и переводить его из одной категории в другую с предоставлением дополнительных скидок по достижении очередного порогового уровня. Это, в свою очередь, обеспечит возможность анализа и оценки эффективности скидок с точки зрения доходов и прибыли. Для построения системы накопительных скидок необходимо решить следующие задачи:

- выбор минимального объема партии, по достижении которого клиенту дается первый уровень скидок;
- расчет и обоснование всей шкалы скидок.

Так, кумулятивная скидка ( $d_i$ ) распространяется на общий закупленный клиентом объем продукции ( $q_i$ ), достигнутый при обретении очередной оптовой партии ( $\Delta q_i$ ). Общая выручка с учетом кумулятивной скидки ( $TR_i$ ) рассчитывается по формуле:

$$TR_i = q_i \times P_i^{НОМ} = q_i \times P_o (1 - d_i), \quad (9)$$

где  $P_i^{НОМ}$  - номинальная оптовая цена, устанавливаемая на весь объем закупок, достигнутый при кумулятивной скидке;

$P_o$  - базовая преysкурantная цена продажи.

Прирост выручки предприятия ( $\Delta TR_i$ ) за счет предоставления очередной кумулятивной скидки рассчитывается по формуле:

$$\Delta TR_i = P_i^{НОМ} \times \Delta q_i + \Delta P_i^{НОМ} \times q_{i-1} = P_i^{НОМ} \times \Delta q_i + (P_i^{НОМ} - P_{i-1}^{НОМ}) \times q_{i-1} \quad (10)$$

где  $q_{i-1}$  - пороговый объем закупок, до которого распространялась предыдущая скидка  $d_{i-1}$ .

Так же как и с простыми скидками, для сохранения валовой прибыли компании необходимо сопоставлять полученную величину прироста выручки ( $\Delta TR_i$ ) с приростом общих издержек на производство и реализацию продукции. Вместе с тем, как видно на рисунке 7, предоставление скидки на весь объем покупок клиента, в том числе и ранее закупленный, приводит к ускоренному снижению цены единицы продукции в каждой дополнительной партии. Вследствие этого предприятию важно контролировать значение не только номинальной, но и фактической цены единицы в партии, продаваемой с учетом очередной скидки ( $P_i^{факт}$ ), рассчитываемой по формуле:

$$P_i^{факт} = \frac{\Delta TR_i}{\Delta q_i} \quad (11)$$

Соответственно, для оценки обоснованности применения скидок полученную величину фактической цены единицы продукции в составе дополнительной партии требуется сравнить с возникающими удельными затратами на ее производство и доставку покупателю. Если фактическая цена будет ниже полученной себестоимости, предприятие должно увеличить минимально закупаемый объем партии, который обеспечит ей приемлемый уровень рентабельности. Расчет этой величины может быть произведен аналогично процедуре определения дополнительного прироста объема партии, необходимого для сохранения достигнутой валовой прибыли при простых скидках.

Необходимо отметить целесообразность оценки рынка товаров компании с точки зрения средней стоимости покупки. Это обусловлено тем, что в ситуации, когда клиенты не хотят или не могут разово приобретать крупные партии, накопительные скидки, несмотря на свою эффективность, могут обернуться проблемами для предприятия.

Таблица 39 – Оценка эффективности накопительных скидок в компании

Базовая цена, руб.	Диапазоны объемов закупок, шт.	Скидка, %	Объем, на который дается скидка, шт.	Номинальная цена с учетом скидки, тыс. руб.	Прирост выручки от продаж, тыс. руб.	Фактическая цена единиц в партии с новой скидкой, руб.
170	До 200	0,0	200	170,0	34 000	170,0
	210-400	3,0	400	164,9	31 960	159,8
	410-600	5,0	600	161,5	30 940	154,7
	610-800	7,0	800	158,1	29 580	147,9
Всего			-	-	126 480	-

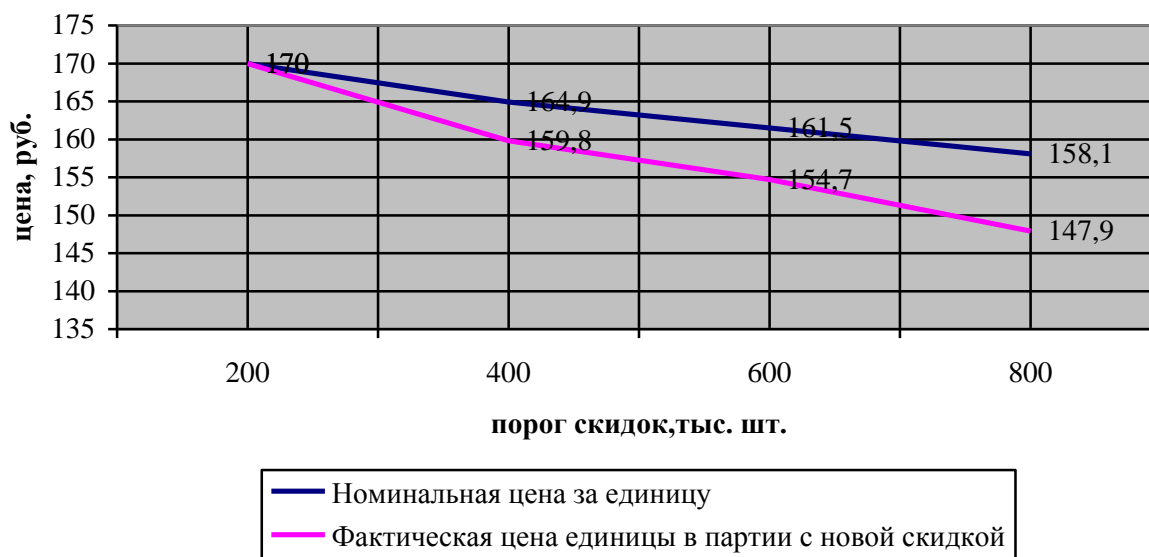


Рисунок 4 – Эффективность накопительных скидок

Таким образом, внедрение системы современного ценообразования позволит предприятию ООО «УралГидроПривод» уже в ближайшее время получить дополнительную прибыль. И это только от реализации одного номенклатурного товара – насосы М4. Распространение предложенного в работе подхода обеспечить рост конечных финансовых результатов и эффективности хозяйствования анализируемого объекта в целом.

### 3.3 Прогнозные финансовые показатели деятельности предприятия в результате реализации предложенных мероприятий

Определим прогнозные значения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия от реализации инвестиционного проекта по модернизации оборудования и применения гибкой системы скидок (таблица 40).

Таблица 40 - Показатели рентабельности деятельности и использования капитала

Показатели	2017 год, %	Прогноз %	Индекс роста
Рентабельность издержек	34,2	35,0	1,023
Рентабельность продаж	8,6	8,8	1,023
Норма прибыли	2,1	3,0	1,429
Финансовая рентабельность	5,0	7,9	1,580
Экономическая рентабельность	3,8	5,9	1,553

В результате модернизации оборудования и применения новой ценовой политики на ООО «УралГидроПривод» рентабельность издержек увеличится с 34,2% до 35%. Это говорит об увеличении способности предприятия покрывать текущие затраты.

Рентабельность продаж вырастет с 8,6% до 8,89%. Следовательно, каждый рубль затрат будет приносить больше операционной прибыли на 2,3%.

Норма прибыли увеличится на 0,9% с 2,1% до 3,0%. Значит, каждая единица выручки станет приносить предприятию больше чистой прибыли.

Произойдет рост финансовой рентабельности с 5,0% до 7,9%, что говорит о повышении эффективности использования собственного капитала.

Экономическая рентабельность увеличится с 3,8% до 5,9%. Тенденция к росту является положительным моментом и свидетельствует о росте эффективности использования инвестированного капитала предприятия.

В таблице 41 рассмотрим изменение показателей оборачиваемости капитала после реализации предлагаемых мероприятий.

Таблица 41 - Показатели оборачиваемости капитала

Показатели	2017 год	Прогноз	Темп прироста, %
Коэффициент оборачиваемости капитала (деловая активность предприятия)	1,806	1,938	7,3
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	2,837	2,849	0,4
Коэффициент оборачиваемости постоянного капитала	2,370	2,575	8,6

После реализации на ООО «УралГидроПривод» предлагаемых мероприятий деловая активность увеличится с 1,806 оборота до 1,938 оборотов. Темп прироста составит 7,3%. Рост свидетельствует об увеличении эффективности использования капитала.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов увеличился на 0,4% с 2,837 оборотов до 2,849 оборотов. Следовательно, текущие активы станут использоваться более эффективно.

Оборачиваемость постоянного капитала вырастет с 2,370 оборотов до 2,575 оборотов. Рост характеризует повышение эффективности использования постоянного капитала предприятия.

#### Выводы по разделу три

Основным резервом снижения себестоимости продукции на ООО «УралГидроПривод» является замена устаревшего оборудования - это внедрение на предприятии новой машины термической резки VOS, предназначенной для кислородно-низкоуглеродистой стали в цехах металлообрабатывающих предприятий.

Была проведена оценка экономической целесообразности реализации данного инвестиционного проекта по модернизации оборудования. Результаты расчетов показали, что данный проект приобретения машины термической резки является экономически эффективным.

Результатом предоставления скидки послужил существенное повышение объемов реализации через сбытовой канал за счет снижения цен для сокращения удельных издержек вследствие эффекта от масштаба.

В целом, можно сделать вывод, что после реализации инвестиционного проекта модернизации оборудования и гибкой ценовой политики, финансовое состояние анализируемого предприятия значительно улучшится. Повысятся показатели рентабельности хозяйственной деятельности и оборачиваемости активов и капитала.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия – деятельность, направленная на формирование производительного капитала, то есть активов, из финансового капитала или пассивов. В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия формируется его финансовое состояние.

Анализ финансового состояния позволяет оценить эффективность деятельности предприятия, и на его основе можно разработать управленческие решения, направленные на повышение эффективности хозяйственной деятельности.

В выпускной квалификационной работе с использованием данных официальной бухгалтерской отчетности за 2015-2017 гг. был проведен анализ финансового состояния исследуемого объекта – ООО «УралГидроПривод». Это промышленное предприятие, которое занимается производством и реализацией продукции производственно-технического назначения, пожарно-охранной сигнализации.

Результаты финансового анализа показали, что в целом финансово-хозяйственную деятельность ООО «УралГидроПривод» можно признать эффективной.

За исследуемый период капитал предприятия увеличился на 6,9%, в основном, за счет прироста оборотных средств. При этом повысилась мобильность активов предприятия, ликвидность его баланса. В структуре активов преобладали оборотные активы, представленные, в основном, производственными запасами.

Приток финансовых ресурсов был, в основном, связан с увеличением собственного капитала, что расценивается как консервативная политика финансирования активов. Пополнение собственного капитала происходит за счет нераспределенной прибыли. Это говорит о достаточной финансовой независимости ООО «УралГидроПривод» от внешних источников финансирования.

За 2015-2017гг. выручка предприятия увеличилась на 5,6%. при этом темп роста себестоимости обгоняет рост выручки и составляет 106,3%. За счет этого на предприятии прибыль от продаж снизилась на 5,4%, прибыль до налогообложения сократилась на 43,8%, чистая прибыль на 51,1%.

Показатели платежеспособности растут и превышают нормативные значения. Таким образом, платежеспособность предприятия может быть оценена как достаточная. Но баланс анализируемого объекта нельзя признать абсолютно ликвидным, т.к. в данном случае не выполняется первое критериальное соотношения. Имеется недостаток денежных средств в сумме 30586 тыс. руб.

Расчеты показателей финансовой и рыночной устойчивости подтверждают, что на данном объекте состояние абсолютной финансовой устойчивости: доля собственного капитала доминирует в валюте баланса; оборотные активов сформированы за счет собственного капитала, снижается зависимость от внешних источников финансирования. Предприятие рыночно устойчиво.

В 2017 году наблюдается снижение основных показателей оценки финансово - экономической эффективности.

Как показал финансовый анализ, основной проблемой предприятия является сокращение объема прибыли. Причиной этого является рост себестоимости и снижение объема продаж.

В целях исправления создавшейся ситуации проведена работа по выявлению резервов снижения себестоимости.

Основным резервом снижения себестоимости продукции на ООО «УралГидроПривод» является замена устаревшего оборудования - это внедрение на предприятии новой машины термической резки VOS, предназначенной для кислородно-низкоуглеродистой стали в цехах металлообрабатывающих предприятий.

В результате проведения модернизации оборудования снизится время обработки одной детали с 3,58 мин. до 2,62 мин. В результате чего выпуск увеличится на 67 680 шт. А себестоимость одной детали снизится за счет



снижения затрат на электроэнергию.

Была проведена оценка экономической целесообразности реализации данного инвестиционного проекта по модернизации оборудования. Результаты расчетов показали, что в течение 3 лет предприятие получит чистый дисконтированный доход в сумме 9028 тыс. руб. Индекс доходности дисконтированных инвестиций 1,251, что больше 1.  $ВНД = 38,5\% > E=22,5\%$ . Инвестиционные вложения окупятся с учетом дисконтирования через 2,1 года. Следовательно, данный проект приобретения машины термической резки является экономически эффективным.

В целях максимизации притока денежных средств предприятию следует разработать системы договоров с гибкими условиями относительно сроков и форм оплаты

Применение простых скидок позволяет предприятию нарастить объем выручки и прибыли в среднем на 25-30%. Результатом предоставления скидки послужил существенное повышение объемов реализации через сбытовой канал за счет снижения цен для сокращения удельных издержек вследствие эффекта от масштаба.

Полученные данные о росте эффективности финансово-хозяйственной деятельности анализируемого объекта позволяют судить об экономической целесообразности и эффективности реализации предлагаемых перспективных направлений его финансового развития.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 №14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №5. – Ст. 410.
2. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ // Российская газета. – 1995. – №248. – 29 декабря.
3. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 213 с.
4. Аверина, О.И. Мониторинг как метод экспресс-анализа финансового состояния организаций / О.И. Аверина // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №48. – С. 24-31.
5. Алексеева, Ю.А. Оценка финансового состояния и прогнозирование банкротства предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Ю.А. Алексеева. – М., 2011. – 31 с.
6. Анализ финансового состояния предприятия / Е.Н. Астанкова и др. – Краснодар: Краснодарский центр науч.-технической информ., 2012. – 218 с.
7. Бабичева, Н.Э. Методологические положения анализа финансового состояния организаций на основе ресурсного подхода / Н.Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №44. – С. 29-35.
8. Барашков, О.А. Особенности функционирования и финансового состояния предприятий реального сектора экономики: региональные и отраслевые аспекты: монография / О.А. Барашков. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2010. – 183 с.
9. Бородкина, Н.В. Современные концепции диагностики финансового состояния предприятий: монография / Н.В. Бородкина, Э.М. Львович. – Воронеж: Науч. кн., 2014. – 175 с.

10. Бурова, О.Н. Совершенствование оценки финансового состояния малых организаций в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / О.Н. Бурова. – М., 2015. – 28 с.

11. Бушуева, Н.В. Анализ финансового состояния субъектов малого бизнеса / Н.В. Бушуева // Деньги и кредит. – 2012. – №8. – С. 49-53.

12. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ / Н.А. Виноградская. – М.: Изд. дом МИСиС, 2011. – 117 с.

13. Выборова, Е.Н. Особенности применения методов сравнительного экономического анализа при оценке финансового состояния организации / Е.Н. Выборова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №38. – С. 22-28.

14. Груднин, Г.А. Моделирование финансового состояния предприятия методами теории случайных процессов: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Г.А. Груднин. – Кисловодск, 2013 – 23 с.

15. Доманова, Д.А. Анализ системы критериев для определения финансового состояния предприятия / Д.А. Доманова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – №10. – С. 132-134.

16. Егорова, Е.Н. Анализ финансового состояния предприятия / Е.Н. Егорова. – Владивосток: Морской гос. ун-т им. адмирала Г. И. Невельского, 2014. – 104 с.

17. Заикина, Л.Н. Экономико-математический инструментарий комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятий строительной отрасли: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Л.Н. Заикина. – Краснодар, 2015/ – 24 с.

18. Зимин, Н.Е. Диагностика финансового состояния предприятия / Н.Е. Зимин. – М.: УМЦ Триада, 2013. – 283 с.

19. Иванова, Л.И. Развитие методики анализа финансовой устойчивости как способа достижения объективной оценки финансового состояния организации / Л.И. Иванова, А.С. Бобылева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №2. – С. 35-42.

20. Каранина, Е.В. Формирование инновационной модели комплексной оценки рисков финансового состояния предприятия / Е.В. Каранина // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №13. – С. 18-23.

21. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы / Б. Коласс; Пер. с фр. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, 1997. – 576 с.

22. Котова, Е.В. Имущество предприятия и комплексная оценка его финансового состояния / Е.В. Котова. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 77 с.

23. Массарыгина, В.Ф. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия-должника / В.Ф. Массарыгина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №31. – С. 60-65.

24. Миловидова, С.Н. Оценка финансового состояния: теория и практика: монография / С.Н. Миловидова. – М.: Дашков и К°, 2012. – 90 с.

25. Негашев, Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании: монография / Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 183 с.

26. Ордян, А.Ж. Формирование механизма обеспечения стабильного финансового состояния малых строительных организаций в условиях финансово-экономической нестабильности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / А.Ж. Ордян. – М., 2012. – 30 с.

27. Перфильев, А.Б. Финансовое состояние организации: методики анализа и оценки: монография / А.Б. Перфильев. – Ярославль: Акад. МУБиНТ, 2013. – 223 с.

28. Рожков, И.М. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия / И.М. Рожков, И.А. Ларионова, А.В. Жагловская. – М.: МИСиС, 2014. – 296 с.

29. Русина, Е.Ю. Анализ и контроль финансового состояния организации с использованием инструментов бухгалтерского инжиниринга: монография / Е.Ю. Русина. – Ростов-на-Дону: Ростовский гос. строит. ун-т, 2013. – 194 с.

30. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 282 с.

31. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 607 с.

32. Сагиев, Е. Оценка финансового состояния фирмы / Е. Сагиев. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 44 с.

33. Садовников, А.А. Оценка финансового состояния современного предприятия в условиях национальных и международных стандартов / А.А. Садовников, М.Ю. Манухина, И.В. Таций // Машиностроитель. – 2012. – №9. – С. 22-28.

34. Самохин, Р.В. Совершенствование оценки и управления финансовым состоянием промышленного предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Р.В. Самохин. – М., 2010. – 30 с.

35. Серпухова, Л.В. Оценка финансового состояния предприятия / Л.В. Серпухова. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 157 с.

36. Сигидов, Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.И. Сигидов, С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько. – М.: Инфра-М, 2015. – 120 с.

37. Скороход, Н.В. Управление финансовым состоянием хозяйствующих субъектов / Н.В. Скороход // Вопросы экономики и права. – 2014. – №4. – С. 91-95.

38. Снатенков, А.А. Прогнозирование финансового состояния организации / А.А. Снатенков. – Оренбург: Изд. центр ОГАУ, 2012. – 112 с.

39. Старцева, Н.П. Финансовое состояние фирмы с учётом благосостояния владельцев / Н.П. Старцева. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 55 с.

40. Статистические и нечетко-множественные методы экспертизы финансового состояния предприятий / С.В. Бухарин и др.; под ред. А.И. Хорева. – Воронеж: Науч. кн., 2013. – 210 с.

41. Сучкова, Н.А. Формирование системы анализа и прогнозирования финансового состояния коммерческих организаций: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Н.А. Сучкова. – Мичуринск, 2010. – 23 с.

42. Терешина, В.В. Трендовый метод финансового анализа как основа оценки финансового состояния / В.В. Терешина // Экономические науки. – 2012. – №1. – С. 267-273.

43. Фомин, В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / В.П. Фомин, Ю.А. Татаровский // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №4. – С. 11-19.

44. Хаупшева, О.С. Бухгалтерская отчетность и развитие методического обеспечения анализа и оценки финансового состояния торговых организаций: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / О.С. Хаупшева. – Ростов-на-Дону, 2012. – 24 с.

45. Хрипливый, Ф. Совершенствование методов анализа финансового состояния производственных организаций / Ф. Хрипливый, А. Хрипливый // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. – №1. – С. 69-77.

46. Черненко, А.Ф. Анализ финансовой отчетности / А.Ф. Черненко, А.В. Башарина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 285 с.

47. Швецов, М.Н. Выявление факторов риска, воздействующих на изменение финансового состояния компании / М.Н. Швецов // Экономические науки. – 2010. – №3. – С. 95-99.

48. Шовхалов, Ш.А. Финансовое состояние коммерческой организации: шариатский взгляд / Ш.А. Шовхалов // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №9. – С. 49-53.

49. Щербович, Я.В. Стратегический анализ и управление финансово-экономическим состоянием коммерческой организации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Я.В. Щербович. – М., 2013. – 24 с.