

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Управление и право»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент

зам. директора ООО ВСК «ВЭЛЗ»

\_\_\_\_\_ А.В. Маликбаев

\_\_\_\_\_ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.А. Демин

\_\_\_\_\_ 2018 г.

Оптимизация финансового состояния предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.081254. ВКР

Руководитель работы

доцент кафедры УиП

\_\_\_\_\_ Д.В. Подшивалов

\_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы

студент группы ДО–563

\_\_\_\_\_ Д.В. Петров

\_\_\_\_\_ 2018г.

Нормоконтролер

старший преподаватель кафедры УиП

\_\_\_\_\_ А.В. Елисеев

\_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Петров Д.В. Оптимизация финансового состояния предприятия (на примере ООО ВСК «ВЭЛЗ»). – Челябинск: ЮУрГУ, 2018, ДО – 563, 99 с., 9 ил., 38 табл., библиогр. список – 50 наим., 11 прил., 12 л. плакатов ф. А4.

Объектом дипломного проекта является финансовое состояние предприятия.

Цель дипломного проекта – разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия (на примере ООО ВСК «ВЭЛЗ»).

В дипломном проекте выявлена сущность, виды, принципы планирования финансового состояния и принципы управления финансовым состоянием, рассмотрены методы анализа финансового состояния предприятия и методики его оценки, выбраны методы анализа и методики оценки финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ», проведен анализ финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ» (анализ состава и структуры активов/пассивов, оценка показателей ликвидности и платежеспособности, анализ показателей прибыли и расчет показателей рентабельности), расчет показателей деловой активности, выполнен факторный анализ валового дохода и прибыли от продаж, предложены мероприятия направленные на улучшение финансового состояния предприятия.

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость и могут быть использованы ООО ВСК «ВЭЛЗ» для улучшения финансового состояния предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ У ПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Сущность, виды, принципы управления и планирования финансового состояния.....	9
1.2 Методика анализа и оценки финансового состояния предприятия.....	12
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО ВСК «ВЭЛЗ»	41
2.1 Характеристика ООО ВСК «ВЭЛЗ».....	41
2.2 Анализ состава и структуры активов/пассивов ООО ВСК «ВЭЛЗ»	43
2.3 Оценка показателей ликвидности и платежеспособности ООО ВСК «ВЭЛЗ».....	49
2.4 Расчет и анализ показателей прибыли и рентабельности ООО ВСК «ВЭЛЗ» .....	51
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО ВСК «ВЭЛЗ» .....	61
3.1 Факторный анализ валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ».....	61
3.2 Факторный анализ прибыли от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ» .....	66
3.3 Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ».....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Структура управления, экономической службы и бухгалтерии ООО ВСК «ВЭЛЗ».....	84
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Аналитический бухгалтерский баланс ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2015–2017 гг. ....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Аналитический отчет о финансовых результатах ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.....	87
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Расходы по обычным видам деятельности ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2015–2017 гг. ....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Бухгалтерский баланс ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2015–2017 гг.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Отчет о финансовых результатах ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг. ....	91
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Отчет об изменении капитала ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг. ....	92
ПРИЛОЖЕНИЕ К. Отчет о движении денежных средств ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг. ....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ Л. Расчеты показателей ликвидности, платежеспособности предприятия за 2015г. и сравнительный анализ показателей ликвидности .....	96
ПРИЛОЖЕНИЕ М. Расчеты показателей ликвидности, платежеспособности предприятия за 2016г. и сравнительный анализ показателей ликвидности .....	97

ПРИЛОЖЕНИЕ Н. Расчеты показателей ликвидности, платежеспособности предприятия за 2017г. и сравнительный анализ показателей ликвидности .....	98
--	----

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Предприятия в сфере финансов испытывают трудности: недостаток собственных средств, постоянный рост неплатежей, вызывающий дебиторскую и кредиторскую задолженность и невыгодные формы расчетов, а так же на них оказывают влияние внешние факторы: сложная налоговая система, кризисные ситуации, неразвитость рынка, невозможность одновременного использования широкого спектра рыночных механизмов. Обеспечение эффективной деятельности предприятия требует грамотного финансового управления, которое во многом определяется умением анализировать финансовое состояние. Финансовое положение предприятия и его устойчивость, стабильность напрямую зависит от умения его планировать и им управлять. С помощью анализа исследуются основные направления развития предприятия, всесторонне и системно изучаются факторы влияющие на результаты деятельности, определяются бизнес-планы и управленческие решения, осуществляется оценка результатов деятельности предприятия и их реакция на управленческие действия, разрабатывается стратегия управления и развития предприятия. В связи с этим особую актуальность приобретает анализ финансового состояния предприятия и разработка на его основе рекомендаций по его улучшению.

**Объект** дипломного проекта – оптимизация финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ».

**Предмет** дипломного проекта – анализ финансового состояния предприятия, выполняемый в процессе оптимизации финансового состояния предприятия;

**Цель** дипломного проекта – разработка рекомендаций, по улучшению финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ».

**Задачи** дипломного проекта:

- выявить сущность, виды, принципы планирования финансового состояния и принципы управления финансовым состоянием;
- рассмотреть методы анализа финансового состояния предприятия и методики его оценки;
- выбрать методы анализа и методики оценки финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ»;
- провести анализ финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ» (анализ состава и структуры активов/пассивов, оценка показателей ликвидности и платежеспособности, анализ показателей прибыли и расчет показателей рентабельности);
- выполнить факторный анализ валового дохода и прибыли от продаж, расчет показателей деловой активности
- предложить мероприятия направленные на улучшение финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ».

**Результаты** дипломного проекта, могут быть использованы ООО ВСК «ВЭЛЗ» для улучшения финансового состояния предприятия.

## 1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

На существующем уровне экономического развития страны действия каждого субъекта хозяйственно-экономического функционирования являются объектом внимания широкого спектра участников рыночных отношений, чья деятельность связана с результатами его деятельности или зависит от них.

Обеспечение эффективного функционирования предприятия требует грамотной финансовой деятельности которая во многом определяется умением анализировать финансовое состояние предприятия. Результаты аналитической деятельности дают возможность определить слабые места, нуждающиеся в особом контроле, и разработать мероприятия по их устранению.

Основная цель финансово-экономического функционирования предприятия сводится к главной стратегической задаче – увеличению собственного капитала и поддержанию своего устойчивого положения на рынке. Для этого оно должно постоянно обеспечивать оптимальную структуру актива и пассива баланса, а также рентабельность и платежеспособность.

Данные формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» оцениваемого предприятия служат источниками анализа финансового состояния предприятия.

«С помощью анализа, проводится системное и глубокое исследование факторов влияющих на результат деятельности предприятия, аргументируются бизнес-планы и управленческие решения, реализуется контроль за их выполнением, определяются резервы для повышения эффективности производства и продаж, оцениваются результаты деятельности предприятия и выявляется их чувствительность к управленческим воздействиям, вырабатывается мероприятия по улучшению финансового состояния. Анализ в современных условиях становится важным элементом управления предприятия, а также одним из инструментов оценки надежности потенциального партнера.

Цель проведения анализа – выявление тенденции развития предприятия в прошлом, оценка его сегодняшнего положения, обоснование его развития в будущем, определение степени его деловых и финансовых рисков. Определение финансового состояния предприятия на конкретную дату позволяет выявить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода: как оно использовало имущество, какова структура этого имущества; насколько эффективно был использован собственный капитал; какова устойчивость к банкротству и т. д.

Финансовый анализ служит основой понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков. Основной целью анализа финансового состояния является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на улучшение показателей финансового состояния и как следствие повышение эффективности деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, положительно влияет на объем основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому, финансовая деятельность как составная часть хозяйственной

деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала, и наиболее эффективное его использование» [24, с. 152].

### **1.1 Сущность, виды, принципы управления и планирования финансового состояния**

«Финансовое состояние предприятия характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами» [7, с. 44].

«Финансовое состояние предприятия – это совокупность экономических и финансовых показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, в том числе к выполнению им финансовых обязательств. Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность» [30, с. 97].

«Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом положении, и наоборот» [43, с. 61].

«Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственные, коммерческие и финансовые планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И напротив, в случае снижения объемов производства, продаж происходит, уменьшение сумм выручки и прибыли, относительное повышение расходов и, как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности» [47, с. 201].

Когда организация финансово стабильно, платежеспособно, оно имеет преимущество перед иными организациями того же направления в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных сотрудников. Когда, оно не попадает в конфронтацию с обществом и государством, так как выплачивает вовремя налоги в бюджет, платежи в социальные фонды, заработную плату сотрудникам и работникам, дивиденды акционерам, банкам дает гарантию возвращения кредитов и уплату процентов по ним.

«Устойчивое финансовое состояние благоприятно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства нужными ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных

пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование» [30, с. 320].

«Финансовое управление предприятием, прежде всего, существует для создания финансовых ресурсов необходимых для развития предприятия и обеспечения роста его рентабельности, инвестиционной привлекательности, то есть для улучшения финансового положения предприятия. Эффективное управление зависит от правильного определения и оценки реального финансового состояния предприятия. Определение состояния предприятия на конкретную дату дает ответ на вопрос, насколько правильно было организовано управление финансами и ресурсами в течение отчетного периода.

Но по сути лиц заинтересованных в деятельности предприятия интересует не столько процесс, сколько результат, то есть сами показатели финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности. Достоверная и объективная оценка финансового состояния предприятия нужна многим пользователям. Анализом финансового состояния предприятия занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители/акционеры – с целью изучения эффективности использования ресурсов, инвесторы – для оценки условий инвестирования и определения степени риска, партнеры – для своевременного выполнения договорных обязательств, поставщики – для своевременного получения платежей, налоговые органы – в целях исполнения налоговых обязательств» [46, с. 52].

«Финансовое состояние предприятия – многогранное понятие, и его нельзя охарактеризовать каким-то одним показателем. Поэтому для характеристики финансового состояния применяются такие критерии как:

- 1) финансовая устойчивость;
- 2) ликвидность баланса;
- 3) платежеспособность;
- 4) прибыльность;
- 5) рентабельность.

Финансовое состояние оценивается с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив.

С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т. е. его финансовой устойчивостью» [36, с. 197].

«Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее её постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [50, с. 31].

«Ликвидность и платежеспособность предприятия, то есть способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам являются критериями финансового состояния с позиции краткосрочной перспективы» [36, с. 223].

«В условиях рыночной экономики финансовый результат выступает важнейшим фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности, определяет основу для ее развития, а также для удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива, увеличивает инвестиционную привлекательность предприятия. Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют степень эффективности хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности производственной, коммерческой, финансовой и инвестиционной. Высокий финансовый результат составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками рынка.

Прибыль является важнейшим показателем в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его финансового благополучия и надежности как партнера, и наиболее полно отражающим эффективность деятельности предприятия. Прибыль отчетного периода – это общий финансовый результат хозяйственно-экономической деятельности предприятия, отраженный в бухгалтерских балансах и отчетах о финансовых результатах. Прибыль представляет собой финансовый результат деятельности организации за отчетный период, сформированный методом начисления, представляющий собой превышение доходов над расходами» [5, с. 56].

«По составу различают валовую прибыль, прибыль (убыток) от реализации, прибыль до налогообложения, чистую прибыль (убыток)» [10, с. 213].

«Для того, чтобы функционировать в рыночных условиях и избежать банкротства, необходимо эффективно управлять финансами, знать какой должна быть по составу структура капитала и источников его образования, какая должна быть доля собственных средств, а какая заемных.

Кроме, того нужно уметь решать несколько задач:

- 1) на базе определения причинно-следственных связей между различными показателями коммерческой, производственной и финансовой деятельности предоставлять оценку реализации планов по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового положения предприятия;
- 2) максимально точно прогнозировать показатели рентабельности, суммы финансовых результатов, исходя из реальных условий хозяйственно-экономической деятельности, наличия заемных и собственных ресурсов, синтезировать модели возможного финансового состояния при различных вариантах использования ресурсов;
- 3) определять и внедрять мероприятия, направленные на максимально эффективное использование финансов и иных ресурсов, на укрепление финансового положения предприятия» [40, с. 329].

Одним из основных критериев конкурентного статуса предприятия является финансовая сторона деятельности предприятия. Службами управляющими финансами предприятия решаются такие задачи, как оценка финансового состояния и разработка мер по повышению финансовой устойчивости. Финансовое положение по большей мере зависит от точности выполнения

намеченного финансового плана и степени пополнения собственного капитала за счет прибыли и других источников, особенно если они определены планом, а также предусмотрены скоростью оборота производственных фондов и оборотных средств. Организованное финансовое планирование, является залогом успешного финансового состояния если основывается на анализе финансовой деятельности.

## **1.2 Методика анализа и оценки финансового состояния предприятия**

«Определение взаимозависимости и взаимосвязи между различными показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятия, отраженными в финансовой отчетности, есть суть анализа финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ, основанный на данных деятельности предприятия, направлен на увеличение определенности относительно его будущего и помогает выявить существующие и спрогнозировать возможные производственные и финансовые риски, потенциальные проблемы, определить влияние принимаемых решений на степень рисков и уровень доходов предприятия.

Данные бухгалтерского учета и отчетности являются базой финансового анализа, аналитическое исследование этих данных выявляет все основные аспекты хозяйственной деятельности и совершенные операции в обобщенной форме.

Одним из важнейших приемов изучения отчетности является анализ абсолютных величин, представленных в этих формах. Изучение отчетности позволяет сделать выводы об основных источниках прибыли, получаемой предприятием, и средств, привлекаемых предприятием, за отчетный период, а также о направлениях их вложения, основных источниках оборотных активов и денежных средств, о принятых методах учета, организационной структуре предприятия и направлениях его деятельности, политики выплаты дивидендов и т. п. Однако эти выводы, не смотря на всю их значимость для принятия управленческих решений, не позволяют оценить динамику основных показателей деятельности компании, ее место среди аналогичных предприятий страны и мирового рынка» [12, с. 98].

«Исследование финансового положения преследует несколько целей:

- определение финансового состояния;
- выявление изменений финансового состояния в пространственно-временном континууме;
- определение основных факторов, влияющих на финансовое состояние;
- понижение инвестиционных рисков;
- прогнозирование тенденций изменения финансового состояния» [14, с. 130].

«Для достижения этих целей применяются следующие методы:

- горизонтальный (временной) анализ;
- вертикальный (структурный) анализ;
- трендовый анализ;
- метод финансовых коэффициентов;
- сравнительный (пространственный) анализ;
- факторный анализ» [14, с. 134].

Горизонтальный анализ – сравнение величин каждой позиции отчетности по указанным периодам от предыдущего к последующему.

Вертикальный анализ – выявление структуры итоговых финансовых показателей с определением влияния позиций отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение величин каждой позиции отчетности по ряду периодов от предыдущего к последующему и определение тенденции, то есть, основного направления динамики показателя, с учетом индивидуальных особенностей отдельных периодов и случайных влияний. С помощью тренда прогнозируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, формируется перспективный, прогнозный анализ.

Финансовые коэффициенты – относительные показатели рассчитываемые как отношение одних данных отчетности к другим, анализ относительных показателей – определение взаимосвязей между показателями.

Сравнительный анализ делится на внутрихозяйственный – это сравнение по отдельным показателям предприятия, дочерних фирм, подразделений, цехов, и на межхозяйственный – это сравнение показателей данного предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ есть исследование влияния различных причин (факторов) на анализируемый результат с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Выделяют прямой факторный анализ (непосредственно анализ), заключающийся в разделении исследуемого показателя на составные части, и обратный факторный анализ (синтез), при котором отдельные элементы объединяют в общий результативный показатель.

«Факторный анализ необходим для обоснования решений по оптимизации финансового состояния. Так например, проведение факторного анализа доходов, расходов и прибыли от финансово хозяйственной деятельности является одним из этапов управления финансовым состоянием предприятия.

В информации, полученной в результате анализа финансового состояния предприятия, заинтересован широкий круг пользователей, как внутренних к которым в первую очередь относятся руководители предприятия и менеджеры высшего звена, так и внешних по отношению к предприятию – партнеров, инвесторов и кредиторов.

Для руководителя предприятия и менеджеров, результаты финансового анализа необходимы для оценки деятельности предприятия и подготовки решений направленных на повышение эффективности финансовой политики предприятия.

Для внешних пользователей, информация необходима для принятия решений о разработке и реализации собственных планов в отношении данного предприятия (приобретение, инвестирование, заключение длительных контрактов).

Таким образом существует внутренний и внешний финансовый анализ между которыми имеются определенные отличия.

Внешний финансовый анализ базируется на стандартных бухгалтерских отчетах и предполагает использование типовых методик. При этом, обычно,

применяется ограниченное количество базовых показателей. При выполнении анализа наибольший акцент делается на сравнительные методы, так как пользователи внешнего финансового анализа чаще всего находятся в состоянии выбора – с каким из анализируемых предприятий устанавливать или продолжать взаимоотношения и в какой форме это наиболее целесообразно делать» [26, с. 93].

«Внутренний финансовый анализ требует больше исходной информации. В широком ряде случаев для него не достаточно информации, содержащейся в открытой финансовой информации о предприятии, и для его проведения необходимо дополнительно использовать данные внутреннего управленческого учета. В процессе анализа основной акцент делается на понимание причин приведших к происходящим изменениям финансового состояния предприятия и поиск решений, направленных на улучшение этого состояния. При этом поставленная цель может быть достигнута путем использования как стандартных так и индивидуальных методик.

При внутреннем анализе, в отличие от внешнего, не ограничиваются рассмотрением предприятия в целом, а практически всегда выполняют анализ отдельных подразделений и направлений деятельности предприятия.

Для оценки финансового состояния предприятий применяются различные методики разных авторов. Как правило разница между методиками состоит в следующем к стандартному набору показателей добавляются отдельные показатели, отражающие точку зрения конкретного автора. В основном большинство методик схожи между собой по системе показателей и их расчету.

Профессор Э.А. Маркарьян предлагают большое разнообразие коэффициентов для оценки финансовой устойчивости предприятия» [32, с. 257].

«Шеремет А.Д. предлагает следующие коэффициенты финансовой устойчивости: индекс иммобилизованных активов, коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, коэффициент покрытия процентов, размер дивидендов на 1 акцию» [33, с. 89].

Савицкая Г.В. предлагает проанализировать структуру источников капитала предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска на основе анализа соотношения собственного и заемного капитала.

«Таких коэффициентов очень много, они отражают разные стороны состояния активов и пассивов предприятия. В связи с этим возникают сложности в общей оценке финансовой устойчивости.

Уровень финансовой устойчивости предприятия определяется системой финансовых коэффициентов – относительных показателей, которые рассчитываются как соотношения различных абсолютных показателей актива и пассива баланса. Финансовые коэффициенты анализируют, сравнивая их с оптимальными значениями, а также изучая их динамику за отчетный период и за несколько лет» [23, с. 68].

Как оптимальные значения могут быть использованы собственные показатели за наиболее эффективный период, среднеотраслевые показатели, а также показатели наиболее перспективных предприятий.

Показатели могут быть рассчитаны непосредственно по данным бухгалтерской отчетности. Исходной информацией для анализа финансового состояния предприятия являются его бухгалтерский баланс (форма № 1) и отчет о финансовых результатах (форма № 2) за предшествующий дате оценки период для выявления тенденций и определения основных финансовых показателей.

«Одним из основных источников информации для финансового анализа является аналитический баланс. Это таблица, позволяющая одновременно выполнить структурный анализ, т. е. видеть состав имущества предприятия (его активов) и источников образования этого имущества (пассивов предприятия), и временной анализ, т. е. динамику изменения активов и пассивов предприятия.

Аналитический баланс получается путем укрупнения статей стандартного бухгалтерского баланса до показателей, в значительной степени определяющих финансовое состояние предприятия.

Для представления картины изменений величин вложений выполняют анализ активов предприятия и анализ финансовых результатов.

Конечный финансовый результат от обычной деятельности предприятия называется прибылью (убытком) от обычной деятельности и является общим итогом его основной и прочей деятельности. В структуру прочих доходов и расходов включаются доходы, расходы и их разница (сальдо) по основному и прочему виду деятельности предприятия. Сальдо от прочей деятельности может увеличить или уменьшить его конечный финансовый результат от продаж в зависимости от его величины и положительного или отрицательного значений. Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год» [11, с. 327].

«В качестве показателей прибыли могут применяться: прибыль от продаж, валовая прибыль, чистая прибыль. Объем продаж выражается показателем выручки от продажи продукции за минусом налогов, акцизов и аналогичных обязательных платежей. Доктор экономических наук И.Н. Чуев, кандидат экономических наук Л.Н. Чуева в работе «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности» [49, с. 49] рекомендуют использовать «следующую систему показателей:

- 1) валовая прибыль представляет собой разность между выручкой от реализации (за минусом НДС, акцизов и других обязательных платежей) и себестоимостью продаж товаров и услуг;
- 2) прибыль от реализации равна разности валовой прибыли, управленческих и коммерческих расходов;
- 3) прибыль (убыток) до налогообложения равна сумме прибыли от реализации продукции, работ, услуг и прочих доходов за минусом расходов.

Налогооблагаемая прибыль представляет собой разницу между прибылью до налогообложения и суммой доходов, полученных по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях, рентных платежей, а также суммой

льгот по налогу на прибыль в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Чистая прибыль определяется как разность прибыли (убытка) до налогообложения, уменьшенная на сумму текущего налога на прибыль и отложенных налоговых обязательств и увеличенная на величину отложенных налоговых активов» [40, с. 242].

«Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является рентабельность. Рентабельность характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие или иные финансовые операции. Система показателей рентабельности основывается на составе имущества предприятия, в которое вкладываются капиталы, и проводимые предпринимателем хозяйственные и финансовые операции» [29, с. 423].

«Рентабельность продаж отражает эффективность хозяйственно-экономической деятельности и показывает, сколько получено прибыли с рубля продаж.

Для анализа рентабельности, вложенного в предпринимательскую деятельность капитала, определяют:

- рентабельность собственного капитала (ROE);
- рентабельность активов (ROA);
- прибыль на инвестированный капитал (ROCE);
- рентабельность производственных фондов;
- фондоотдача.

Основными задачами анализа финансовых результатов предпринимательской деятельности субъектов являются:

- оценка изменений абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);
- факторный анализ валового дохода и прибыли от реализации;
- анализ финансовых результатов от иной деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- определение и оценка потенциальных резервов увеличения прибыли и рентабельности на основе оптимизации объемов производства и дополнительных затрат на производство и обращение.

В качестве базы сравнения могут также служить теоретически обоснованные или полученные путем экспертных оценок величины, характеризующие оптимальные или критические с точки зрения устойчивости финансового состояния значения показателей» [38, с. 203].

Рассмотрим основные коэффициенты обеспечивающие оценку структуры капитала предприятия с разных сторон.

«Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение

определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственного и заемного капитала, темпам накопления собственного капитала в результате текущей и финансовой деятельности, мобильных и иммобилизованных средств предприятия, степени обеспеченности материальных оборотных средств собственным капиталом» [38, с. 219].

«Запас финансовой устойчивости предприятия характеризуется величиной собственного капитала, если она превышает величину заемного капитала.

Выделяют несколько видов финансовой устойчивости.

Абсолютная финансовая устойчивость. Предприятие формирует свои запасы только за счет собственных оборотных средств. В части их формирования оно не привлекает ни долгосрочных, ни краткосрочных заемных средств, поэтому деятельность такого предприятия характеризуется минимальной степенью риска. Предприятие является платежеспособным и на нем, как правило, отсутствуют нарушения финансовой дисциплины. Этот крайний тип финансовой устойчивости встречается очень редко» [28, с. 111].

«Нормальная финансовая устойчивость. Предприятие формирует свои запасы за счет долгосрочных источников (собственных оборотных средств и долгосрочных пассивов). Так как эти источники являются долгосрочными, степень риска в основной деятельности предприятия считается минимальной, но при этом растет финансовая зависимость предприятия от внешних источников финансирования, потому что предприятие привлекает заемные средства (долгосрочные). Деятельность такого предприятия, как правило, характеризуется отсутствием неплатежей» [28, с. 111].

«Неустойчивое финансовое положение, сопряженно с нарушениями платежеспособности, при котором тем не менее сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств (в первую очередь, за счет нераспределенной прибыли), а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных заемных средств. На предприятии имеют место ряд нарушения финансовой деятельности (задержки в оплате труда, использование временно свободных собственных средств из резервного фонда), перебои в поступлении денег на расчетные счета и в платежах, неустойчивая рентабельность, невыполнение финансового плана, в том числе по прибыли и другие отклонения в деятельности предприятия» [28, с. 111].

«Кризисное финансовое состояние – это состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку имеет место ситуация когда денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности. Деятельность предприятия характеризуется наличием регулярных неплатежей, по которым можно классифицировать кризисное состояние предприятия: первая степень (наличие просроченных ссуд банкам), вторая степень (наличие, кроме того, просроченной задолженности поставщикам за товары), третья степень (наличие,

кроме того, недоимок в бюджет и внебюджетные фонды), которая граничит с банкротством» [28, с. 112].

Показатели финансовой устойчивости и их расчет представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные финансовые коэффициенты оценки финансовой устойчивости

Наименование финансового коэффициента	Рекомендуемое значение	Расчетная формула
Коэффициент автономии	$K \geq 0,5$	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$
Коэффициент финансовой зависимости	$K \leq 2,0$	$\frac{\text{Валюта баланса}}{\text{Собственный капитал}}$
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	$K \leq 0,5$	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$
Коэффициент задолженности	$K \leq 1$	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K \geq 0,1$	$\frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Оборотные активы}}$
Коэффициент запаса собственных средств	$K \geq 0,6-0,8$	$\frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Запасы}}$
Доля покрытия собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами и займами запасов	$K \geq 1,0$	$\frac{\text{Собственный оборотный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}}{\text{Запасы}}$
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K \geq 0,3-0,5$	$\frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$

«Коэффициент автономии. Нормальное минимальное значение данного коэффициента оценивается на уровне 0,5, что означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты без ущерба его собственными средствами. Показывает удельный вес собственных средств в общих источниках финансирования (сколько копеек собственного капитала приходится на 1 рубль общих источников финансирования). Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована.

Коэффициент задолженности (соотношения заемных и собственных средств) показывает, сколько денежных средств предприятие привлекает со стороны на 1 рубль собственного капитала. То есть показывает финансовый риск на предприятии (на сколько предприятие зависит от внешних источников финансирования). Рост показателя свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т. е. о падении финансовой устойчивости, и наоборот» [31, с. 62].

«Еще одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность своевременно погашать свои платежные обязательства имеющимися денежными средствами.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов организации, то есть их способности превращаться в денежную наличность. При этом в отличие от платежеспособности понятие ликвидности является более широким и означает не только текущее состояние расчетов, но и характеризует соответствующие перспективы» [17, с. 169].

«Ликвидность – это способность фирмы быстро реагировать на неожиданные финансовые проблемы и возможности, увеличивать активы при росте объема продаж и возвращать краткосрочные долги путем обычного превращения активов в денежные средства. Предприятие считается платежеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Предприятие является ликвидным, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства» [34, с. 177].

«Но предприятие является платежеспособным и в том случае, когда свободных денежных средств у него недостаточно или они вовсе отсутствуют, но предприятие способно быстро реализовать свои активы и расплатиться с кредиторами. Поскольку одни виды активов обращаются в деньги быстрее, другие медленнее, необходимо группировать активы предприятия по степени их ликвидности, т. е. по возможности обращения в денежные средства.

В ходе анализа финансового состояния предприятия возникает задача анализа ликвидности баланса и связано это с необходимостью дать оценку кредитоспособности предприятия, иными словами, его способности своевременно и полностью рассчитаться по всем своим обязательствам, так как ликвидность – это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Рассмотрим более подробно методику профессора Э.А. Маркарьяна.

Оценка платежеспособности и ликвидности осуществляется путем сравнения активов, сгруппированных и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными и расположенными в порядке возрастания сроков погашения. По существу, ликвидность предприятия означает ликвидность его баланса.

Ликвидность активов и срочность обязательств могут быть определены по бухгалтерскому балансу лишь в общих чертах в ходе внешнего анализа. Уточнение ликвидности баланса происходит в рамках внутреннего анализа на базе данных бухгалтерского учета» [32, с. 298].

«В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на четыре группы.

1. Наиболее ликвидные активы (A1), включающие денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

2. Быстрореализуемые активы (A2) – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы за вычетом задолженности участников по взносам в уставный капитал.

3. Медленно реализуемые активы (A3) – запасы, задолженность участников по взносам в уставный капитал, а также долгосрочные финансовые вложения.

4. Труднореализуемые активы (A4) – иммобилизованные средства и долгосрочная дебиторская задолженность за вычетом долгосрочных финансовых вложений» [33, с. 219].

Пассивы баланса группируются по срочности их оплаты тоже на четыре группы.

«1. Наиболее срочные обязательства (П1) включают кредиторскую задолженность, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства.

2. Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные кредиты и займы.

3. Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные кредиты и займы.

4. Постоянные пассивы (П4) – капитал и резервы, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров» [32, с. 316].

Для оценки ликвидности баланса сопоставим итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ .

«Выполнение первых трех неравенств в этой системе неизбежно влечет выполнение и четвертого, поэтому существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличие у предприятия собственного оборотного капитала.

При анализе текущего финансового состояния предприятия в целях вложения в него инвестиций используют не только абсолютные, но и относительные показатели платежеспособности» [9, с. 51].

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности рассчитывают относительные показатели, приведенные в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет коэффициентов ликвидности

Показатель	Расчетная формула	Нормативное ограничение
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кабл)	$\text{Кабл} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{КО}},$ <p>где ДС – денежные средства;                      КФВ – краткосрочные финансовые вложения;                      КО – краткосрочные обязательства.</p>	$\text{Кабл} \geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности (Ккл)	$\text{Ккл} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{КДЗ}}{\text{КО}},$ <p>где ДС – денежные средства;                      КФВ – краткосрочные финансовые вложения;                      КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;                      КО – краткосрочные обязательства.</p>	$\text{Ккл} \geq 1$
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	$\text{Ктл} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}},$ <p>где ОА – оборотные активы без учета долгосрочной дебиторской задолженности;                      КО – краткосрочные обязательства.</p>	$\text{Ктл} \geq 2$

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. На протяжении оцениваемого периода данный коэффициент возрастал, что говорит о достаточности средств у предприятия для погашения задолженности.

Коэффициент критической ликвидности позволяет спрогнозировать платежный потенциал предприятия для своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет определить степень ликвидности активов предприятия, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств.

«Данные показатели представляют интерес как для руководства предприятия, так и для сторонних лиц: коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов.

Платежеспособность, то есть возможность предприятия имеющимися денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства является одним из показателей, характеризующих его финансовое состояние.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т. е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит

платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу» [43, с. 152].

Показатели платежеспособности предприятия сводим в отдельную таблицу 3.

Таблица 3 – Показатели платежеспособности предприятия

Наименование показателя	Способ расчёта	Пояснения
Общий показатель ликвидности $L_1$	$L_1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$	С помощью этого коэффициента происходит наиболее общая оценка изменения финансовой ситуации компании с точки зрения ликвидности
Коэффициент маневренности функционирующего капитала $L_5$	$L_5 = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)}$	Уменьшение данного коэффициента в динамике отмечают как положительный фактор. Коэффициент маневренности показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $L_6$	$L_6 = \frac{П4 - A4}{(A1 + A2 + A3)}$	Критериальное значение не менее 0,1. Характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости.
Коэффициент восстановления платежеспособности $L_7$	$L_7 = \frac{L_{5(к.г.)} + \frac{6}{12}(L_{5(к.г.)} - L_{5(н.г.)})}{L_{5(норм)}}$	Характеризует возможность предприятия (при значении >1) восстановить свою платежеспособность через 6 месяцев. Он рассчитывается в случае, если хотя бы один из коэффициентов $L_4$ или $L_5$ принимает значение меньше критического. $L_{5(норм)} = 2$

«Коэффициент маневренности функционирующего капитала. Показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. За анализируемый период это говорит о наличии собственных источников оборотного капитала предприятия.

Часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия текущих активов предприятия (т. е. активов, имеющих оборачиваемость

менее одного года) характеризуется коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами.

Одним из направлений результативности является оценка деловой активности анализируемого объекта. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ей поставленных целей. Основными критериями деловой активности предприятия являются степень охвата рынков сбыта продукции, включая поставки на экспорт, репутация предприятия, выполнение плана по основным показателям хозяйственной деятельности и заданным темпам их роста, уровень эффективности использования ресурсов (капитала), устойчивость экономического роста» [45, с. 136].

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств [33, с. 192].

Таблица 4 – Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости)

Показатели оборачиваемости	Значение в днях		Оптимальное значение для данной отрасли в днях
	20__ г.	20__ г.	
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке)			
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной выручке)			
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке)			
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)			
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке)			
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)			

Не существует каких-то единых однозначных критериев для рассмотренных коэффициентов. Их оптимальный уровень зависит от многих факторов отраслевой принадлежности предприятия, сложившейся структуры источников средств, репутации предприятия и т. д.

При проведении анализа финансового состояния предприятия необходимо учитывать, что некоторые показатели дают повторную информацию о финансовом состоянии, а другие функционально связаны между собой.

В качестве методологической основы для анализа финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ» будем использовать совокупности различных методов: структурно – динамический анализ, методика профессора Э.А. Маркарьяна, анализ относительных показателей, горизонтальный анализ, трендовый анализ, сравнительный анализ.

Для анализа состава и структуры активов/пассивов ООО ВСК «ВЭЛЗ» выполним структурно – динамический анализ бухгалтерского баланса, т. е. составим аналитический бухгалтерский баланс ООО ВСК «ВЭЛЗ».

Анализ структуры активов/пассивов сведем в таблицу 5.

Таблица 5 – Анализ структуры активов и структуры пассивов предприятия ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатель	Значение показателя				Изменения за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса			
	На начало предыдущего периода	На начало предыдущего периода	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	тыс. руб.	%
<b>Актив</b>						
Внеоборотные активы, в т. ч.:						
Основные средства						
Оборотные активы в том числе:						
Запасы						
Дебиторская задолженность						
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения						
<b>Итого Активов</b>						
<b>Пассив</b>						
Собственный капитал						
Долгосрочные обязательства						
Краткосрочные обязательства						
Заемные средства						
<b>Итого Пассивов</b>						

Анализ ликвидности баланса будем выполнять по методике профессора Э.А. Маркарьяна – сравнением средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с

обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения. Для оценки ликвидности баланса сформируем таблицу 6.

Таблица 6 – Оценка ликвидности баланса ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Актив				Пассив				Рекомендуемое соотношение
Наименование	Группа	На начало года	На конец года	Наименование	Группа	На начало года	На конец года	
Наиболее ликвидные средства.	A1			Наиболее срочные обязательства	П1			$A1 > П1$
Быстро реализуемые активы	A2			Краткосрочные пассивы	П2			$A2 > П2$
Медленно реализуемые активы	A3			Долгосрочные пассивы	П3			$A3 > П3$
Трудно реализуемые активы	A4			Постоянные устойчивые пассивы	П4			$A4 < П4$

где A1 – сумма краткосрочных финансовых вложений и денежных средств;

A2 – краткосрочная дебиторская задженность;

A3 – сумма запасов, НДС по приобретенным ценностям, долгосрочной дебиторской задолженности, долгосрочных финансовых вложений и прочих активов;

A4 – внеоборотные активы;

П1 – кредиторская задолженность;

П2 – сумма краткосрочных заемных средств и резервов предстоящих расходов;

П3 – сумма долгосрочных кредитов и займов, задолженности перед участниками по выплате доходов, доходов будущих периодов и прочих краткосрочных обязательств;

П4 – капитал и резервы.

В условиях оптимально ликвидным считается вариант, когда имеют место следующие соотношения:  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ .

Для расчета и анализа относительных показателей оценки ликвидности, и платежеспособности формируют таблицу 7.

Таблица 7 – Показатели оценки ликвидности и платежеспособности предприятия ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Наименование показателя	Способ расчёта	Пояснения
Общий показатель ликвидности $L_1$	$L_1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{\Pi1 + 0,5\Pi2 + 0,3\Pi3}$	Коэффициент дает наиболее общую оценку изменения финансовой ситуации компании с точки зрения ликвидности.
Коэффициент абсолютной ликвидности $L_2$	$L_2 = \frac{A1}{\Pi1 + \Pi2}$	Оптимальное значение = 0,25, минимально допустимое значение = 0,1. Коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятия может погасить в ближайшее время за счет денежных средств.
Коэффициент критической оценки $L_3$	$L_3 = \frac{A1 + A2}{\Pi1 + \Pi2}$	Оптимальный коэффициент больше, либо равен 1,5, допустимое значение 0,7–0,8. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам.
Коэффициент текущей ликвидности $L_4$	$L_4 = \frac{A1 + A2 + A3}{\Pi1 + \Pi2}$	Оптимальный коэффициент в зависимости от отраслевой принадлежности варьируется в диапазоне 1,5–2,5 (=2). Минимально допустимый коэффициент равен 1. Значение коэффициента меньше 1 означает, что на текущий момент предприятие неплатежеспособно, т. к. имеющиеся у него ликвидные средства недостаточны для покрытия даже текущих обязательств, без учета процентов по кредиту.

## Окончание таблицы 7

Наименование показателя	Способ расчёта	Пояснения
Коэффициент маневренности функционирующего капитала $L_5$	$L_5 = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)}$	Уменьшение данного коэффициента в динамике отмечают как положительный фактор. Коэффициент маневренности показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $L_6$	$L_6 = \frac{П4 - A4}{(A1 + A2 + A3)}$	Критериальное значение не менее 0,1. Характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости.
Коэффициент восстановления платежеспособности $L_7$	$L_7 = \frac{L_{5(к.г.)} + \frac{6}{12} (L_{5(к.г.)} - L_{5(н.г.)})}{L_{5(норм)}}$	Характеризует возможность предприятия (при значении >1) восстановить свою платежеспособность через 6 месяцев. Он рассчитывается в случае, если хотя бы один из коэффициентов $L_4$ или $L_5$ принимает значение меньше критического. $L_{5(норм)} = 2$

Для анализа показателей работы предприятия рекомендуется выполнить – анализ структуры отчета о финансовых результатах таблица 8.

Таблица 8 – Анализ структуры отчета о финансовых результатах ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатель	Абсолютные величины по годам, тыс. руб.		Абсолютные отклонения по годам, тыс. руб.	Структура по годам, %		Изменения по структуре, %
	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г.	2017 г.	2017г. к 2016г.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг						
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг						
Валовая прибыль (убыток)						
Коммерческие расходы						
Управленческие расходы						
Прибыль (убыток) от продаж						
Проценты к уплате						
Прочие доходы						
Прочие расходы						
Прибыль (убыток) до налогообложения						
Текущий налог на прибыль						
Налог						
Чистая прибыль (убыток)						

Горизонтальный и трендовый анализ основных экономических показателей основных экономических показателей деятельности ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.:

- 1) среднесписочная численность работников, чел;
- 2) среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.;
- 3) среднегодовая стоимость остатков оборотных средств, тыс. руб.;
- 4) выручка от продажи, тыс. руб.;
- 5) себестоимость проданных товаров, тыс. руб.;
- 6) прибыль от продажи продукции, тыс. руб.;
- 7) затраты на 1 руб. проданных товаров ( $\frac{п.5}{п.4}$ ), руб./руб.;
- 8) фондоотдача на 1 руб. ОФ ( $\frac{п.4}{п.2}$ ), руб./руб.;
- 9) фондовооруженность ( $\frac{п.2}{п.1}$ ), руб./чел.;
- 10) производительность труда ( $\frac{п.4}{п.1}$ ), тыс. руб./чел.;
- 11) рентабельность продаж ( $\frac{п.6}{п.4}$ ), %.

Горизонтальный анализ финансовых результатов таблица 9.

Таблица 9 – Динамика финансовых результатов ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Темп роста, %
	Предыдущий период	Отчетный период	гр.3 - гр.2, тыс. руб.	$\frac{гр.3 - гр.2}{гр.2}$ , %	
Выручка					
Расходы по обычным видам деятельности					
Прибыль (убыток) от продаж					
Прочие доходы и расходы, кроме % к уплате					
Прибыль до уплаты налогов					
% к уплате					
Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее					
Чистая прибыль (убыток)					

Окончание таблицы 9

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Темп роста, %
	Предыдущий период	Отчетный период	гр.3 - гр.2, тыс. руб.	$\frac{\text{гр.3} - \text{гр.2}}{\text{гр.2}}$ , %	
Справочно: Совокупный финансовый результат периода					
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса					

Расчет и сравнительный по отрасли анализ показателей, характеризующих рентабельность ООО ВСК «ВЭЛЗ», сведен в таблицу 10.

Таблица 10 – Анализ показателей рентабельности ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатель рентабельности	Значение показателя за 2016 г., %	Значение показателя за 2017 г., %	Расчет показателя	Оптимальные значение для данной отрасли
Рентабельность собственного капитала (ROE)			$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина собственного капитала}}$	18 % и более
Рентабельность активов (ROA)			$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость активов}}$	не менее 6 %
Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)			$\frac{\text{налогооблагаемая прибыль}}{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}$	

Окончание таблицы 10

Показатель рентабельности	Значение показателя за 2016 г., %	Значение показателя за 2017 г., %	Расчет показателя	Оптимальные значение для данной отрасли
Рентабельность производственных фондов			$\frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{средняя стоимость основных средств}}$	
Фондоотдача			$\frac{\text{выручка}}{\text{средняя стоимость основных средств}}$	

Горизонтальный анализ показателей валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ» таблица 11.

Проведем оценку эффективности деятельности по показателю валового дохода. В таблице 8 представлены необходимые показатели для оценки валового дохода предприятия.

Таблица 11 – Оценка валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
	Предшествующий период	Отчетный период		
Товарооборот				
Валовой доход				
Уровень валового дохода к товарообороту, %				
Себестоимость товаров				
Уровень валового дохода к себестоимости, %				
Издержки обращения				
Уровень валового дохода к издержкам обращения, %				

Для определения факторов влияющих на финансовое состояние ООО ВСК «ВЭЛЗ» рекомендуется провести факторный анализ валового дохода, расходов и прибыли от финансово-хозяйственной деятельности.

Для факторного анализа валового дохода.

Определим уровни валового дохода к товарообороту, себестоимости товаров, издержкам товарного обращения с помощью формул (1), (2) и (3).

$$Y_{ВД(N)} = ВД_{(\Sigma)} / N_{(\Sigma)}, \quad (1)$$

где  $Y_{ВД(N)}$  – уровень валового дохода в % к товарообороту;

$ВД_{(\Sigma)}$  – сумма валового дохода;

$N_{(\Sigma)}$ , – сумма товарооборота.

$$Y_{ВД(S)} = ВД_{(\Sigma)} / S_{(\Sigma)}, \quad (2)$$

где  $Y_{ВД(S)}$  – уровень валового дохода в % к себестоимости;

$ВД_{(\Sigma)}$  – сумма валового дохода;

$S_{(\Sigma)}$ , – сумма себестоимости.

$$Y_{ВД(I_{кр})} = ВД_{(\Sigma)} / I_{кр(\Sigma)}, \quad (3)$$

где  $Y_{ВД(I)}$  – уровень валового дохода в % к издержкам обращения;

$ВД_{(\Sigma)}$  – сумма валового дохода;

$I_{кр(\Sigma)}$ , – сумма издержек обращения.

На основании расчета по вышеуказанным формулам сформируем таблицу 12.

Таблица 12 – Расчетные величины для факторного анализа валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатель	Формула для расчета	Значение по годам, тыс. руб.		Изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
		2016 г.	2017 г.		
Товарооборот	$N$				
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	$S$				
Прибыль (убыток) от продаж	$\Pi$				
Валовая прибыль (убыток)	$ВД$				
Уровень себестоимости, %	$Y_s = \frac{S}{N} 100$				
Рентабельность продаж, %	$R_{\Pi} = \frac{\Pi}{N} 100$				
Коммерческие расходы	$КР$				
Уровень коммерческих расходов, %	$Y_{кр} = \frac{КР}{N} 100$				
Влияние изменение себестоимости продаж	$\Pi_{(s)} = \frac{(Y_{s1} - Y_{s0})N_1}{100}$				

Окончание таблицы 12

Показатель	Формула для расчета	Значение по годам, тыс. руб.		Изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
		2016 г.	2017 г.		
Влияние изменение уровня коммерческих расходов	$\Pi_{\text{ккр}} = \frac{(Y_{\text{кр1}} - Y_{\text{кр0}})N_1}{100}$				
Уровень валового дохода к товарообороту, %	$Y_{\text{ВД}(N)}$				
Уровень валового дохода к себестоимости, %	$Y_{\text{ВД}(S)}$				
Уровень валового дохода к издержкам обращения, %	$Y_{\text{ВД}(И_{\text{пр}})}$				

Влияние на валовой доход измеряется способом абсолютных разниц, с помощью формул (4) и (5).

$$\Delta \text{ВД}_n = \Delta N Y_{\text{ВД}} / 100 \quad (4)$$

где  $\Delta \text{ВД}_n$  – изменение суммы валового дохода за счет изменения объема товарооборота;

$\Delta N$  – отклонение от плана или в динамике по товарообороту;

$Y_{\text{ВД}}$  – базисный уровень валового дохода (плановый или фактический за прошлый период).

$$\Delta \text{ВД}_{\text{увд}} = N_0 \Delta Y_{\text{ВД}} / 100, \quad (5)$$

где  $\Delta \text{ВД}_{\text{увд}}$  – изменение суммы валового дохода за счет изменения уровня реализованных торговых надбавок;

$N_0$  – сумма фактического товарооборота отчетного периода;

$\Delta Y_{\text{ВД}}$  – отклонение от плана или от данных прошлого периода по среднему уровню валового дохода.

Большое влияние на валовой доход оказывает изменение розничных (продажных) цен на товары.

При повышении цен соответственно растет сумма торговых надбавок, и наоборот.

Измерение влияния этого фактора на валовой доход определяется по формуле (6).

$$\Delta \text{ВД}_c = \Delta T_c Y_{\text{ВД}} / 100, \quad (6)$$

где  $\Delta \text{ВД}_c$  – изменение суммы валового дохода за счет изменения розничных цен;

$\Delta T_c$  – прирост объема товарооборота за счет повышения розничных цен на товары;

$Y_{\text{ВД}}$  – базисный уровень валового дохода.

В таблице 13 отразим влияние факторов на сумму валового дохода.

Таблица 13 – Влияние факторов на сумму валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Фактор	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	Информация по расчету	Значение, тыс. руб.	Информация по расчету	Значение, тыс. руб.
Изменение объема товарооборота в действующих ценах				
Изменение среднего уровня валового дохода в % к обороту				
Всего				

На средний уровень валового дохода оказывает влияние изменение состава и структуры товарооборота. Такое влияние рассчитывается методом процентных чисел. Данные по расчетам представлены в таблице 12, где отражена степень влияния товарной структуры на уровень валового дохода предприятия.

Сначала определяется удельный вес товаров по формуле (7).

$$УД_{Т} = \frac{T_{гр}}{T_{об}}, \quad (7)$$

где  $УД_{Т}$  – удельный вес товара определенной категории;

$N_{гр}$  – товарооборот группы товаров;

$N_{об}$  – общая сумма товарооборота за соответствующий период.

«Средний валовой доход от продаж определяется по формуле (8).

$$ВД = NY_{ВД} / 100, \quad (8)$$

где  $ВД$  – средний валовой доход от продаж, в тыс. руб.;

$N$  – товарооборот по соответствующим периодам;

$У_{ВД}$  – средний уровень торговой надбавки по соответствующим периодам.

Общий средний уровень валового дохода в целом по предприятию определяется по формуле (9).

$$У_{ВД} = \frac{\sum ВД}{\sum N} 100, \quad (9)$$

где  $У_{ВД}$  – средний уровень валового дохода в целом по предприятию;

$\sum ВД$  – сумма валового дохода в целом по предприятию;

$\sum N$  – товарооборот в целом по предприятию.

Общий уровень валового дохода (в целом по предприятию) при отчетной структуре товарооборота и базисном (предшествующем) уровне торговых надбавок получают путем деления общей суммы процентных чисел» [36, с. 208].

Влияние структуры товарооборота на валовой доход предприятия сведем в таблицу 14.

Таблица 14 – Влияние структуры товарооборота на валовой доход ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Категория товаров, тыс. руб..	Товарооборот, тыс. руб.		Удельный вес в товарообороте, тыс. руб.		Средний уровень торговой надбавки, %		Средний валовой доход от реализации товаров, тыс. руб.		Процентное число, %	Уровень валового дохода при отчетной структуре товарооборота и базисном уровне валового дохода, тыс. руб.
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

«Одним из распространенных подходов проведения факторного анализа прибыли от продаж является разделение факторов на уровни первого и второго порядка.

К факторам первого порядка относятся выручка и сгруппированные по функциям расходы по обычным видам деятельности: себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы.

Аддитивную факторную модель зависимости прибыли от продаж от вышеперечисленных факторов можно выразить с помощью формулы (10).

$$\Pi = N - S - КР, \quad (10)$$

где  $\Pi$  – прибыль от продаж;

$N$  – выручка от продаж;

$S$  – себестоимость проданных товаров;

$КР$  – коммерческие расходы.

Влияние каждого фактора, включенного в модель, рассчитывается методом цепных подстановок. Используем данные отчета о финансовых результатах» [44, с. 52].

Для проведения факторного анализа воспользуемся необходимыми данными, представленными в таблице 15.

Таблица 15 – Данные для факторной модели зависимости прибыли от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатели	Формула для расчета	Значение по годам		Изменение
		2016 г.	2017 г.	
Выручка от продаж, тыс. руб.	$N$			
Прибыль от продаж, тыс. руб.	$\Pi$			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	$S$			
Коммерческие расходы, тыс. руб.	КР			
Среднесписочная численность персонала, чел.	$R$			
Производительность труда, тыс. руб. / чел	$\Pi\Gamma = \frac{N}{R}$			
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	ОА			
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	$K_{об} = \frac{N}{ОА}$			
Общее изменение выручки от продаж, тыс. руб., в том числе:	$N_{ТР} = N_{ЭКСТР} + N_{ИНТТР}$			
По численности персонала, тыс. руб.	$N_{ЭКСТР} = (R_1 - R_0)\Pi\Gamma_0$			
По производительности труда, тыс. руб.	$N_{ИНТТР} = (\Pi\Gamma_1 - \Pi\Gamma_0)R_1$			

Для проведения факторного анализа производительности труда воспользуемся данными за базисный 2016 г. и за отчетный 2017 г. из таблицы 16.

Таблица 16 – Данные о численности, составе, производительности и оплате труда работников ООО ВСК «ВЭЛЗ».

Показатели	Формула для расчета	Период		Изменение	Темп роста, %
		2016 г.	2017 г.		
Товарооборот, тыс. руб.	$N$				
Среднесписочная численность всех работающих, чел.	$R$				
Административно-хозяйственный персонал, чел.	$R_A$				
Продавцы, чел.	$R_S$				
Производительность труда, тыс. руб./чел., в том числе:	$ПТ = \frac{N}{R}$				
На административно – хозяйственный персонал, чел.	$ПТ = \frac{N}{R_A}$				
На продавца, чел.	$ПТ = \frac{N}{R_S}$				
Торговая площадь, м <sup>2</sup>	$S$				
Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	$F$				
Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб.	$F_{CP}$				
Состав персонала:					
Административно-хозяйственный персонал, %	$F_{CPA}$				
Продавца, %	$F_{CPS}$				
Соотношение продавцов и административно-хозяйственного персонала, %	$\frac{F_{CPA}}{F_{CPS}}$				

К факторам второго порядка относятся те, которые оказывают влияние на прибыль от продаж опосредованно, влияя непосредственно на факторы первого порядка. К числу таких наиболее значимых факторов относятся общий объем реализованных товаров, уровень цен на товары, изменение структуры продаж, изменение себестоимости за счет цен, изменение себестоимости продаж за счет изменения структуры продаж.

Расчет факторов второго порядка, влияющих на сумму прибыли от продаж, по данным формы № 2 сведем в таблицу 17.

Таблица 17 – Факторы второго порядка, влияющие на прибыль от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Составляющая прибыли	По отчету предыдущего периода (2016 г.), тыс. руб.	По ценам предыдущего периода при объеме продаж текущего периода, тыс. руб.	По отчету текущего периода (2017 г.), тыс. руб.
Выручка от продажи товаров ( $N$ )			
Полная себестоимость проданных товаров ( $S$ )			
Прибыль от продаж ( $\Pi$ )			

Расчеты влияния факторов на сумму прибыли от продаж проводятся в следующем порядке.

1. Изменение прибыли от продаж за период ( $\Delta\Pi$ ) рассчитывается по формуле (11).

$$\Delta\Pi = \Pi_{\text{ТП}} - \Pi_{\text{ПП}}, \quad (11)$$

где  $\Pi_{\text{ТП}}$  – общая сумма прибыли от продаж текущего периода;

$\Pi_{\text{ПП}}$  – общая сумма прибыли от продаж предыдущего периода.

2. Влияние на прибыль изменений цен на проданные товары ( $\Delta\Pi_1$ ) определяется по формуле (12).

$$\Delta\Pi_1 = N_{\text{ТП}} - N_1, \quad (12)$$

где  $N_{\text{ТП}}$  – объем продаж в текущем периоде в ценах текущего периода;

$N_1$  – объем продаж в текущем периоде в ценах предыдущего периода.

3. Влияние на прибыль изменений объема продаж товаров ( $\Delta\Pi_2$ ) рассчитывается по формуле (13).

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_{\text{ПП}} k_1 - \Pi_{\text{ПП}} = \Pi_{\text{ПП}} (k_1 - 1), \quad (13)$$

где  $k_1$  – коэффициент изменения себестоимости товаров по ценам предыдущего периода.

$$k_1 = S_1 / S_{\text{ПП}}, \quad (14)$$

где  $S_1$  – себестоимость проданных товаров за текущий период в ценах предыдущего периода;

$S_{\text{ПП}}$  – себестоимость проданных товаров в предыдущем периоде.

4. Влияние на прибыль изменений в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре товаров ( $\Delta\Pi_3$ ) определяется по формуле (15).

$$\Delta\Pi_3 = \Pi_{\text{ПП}}(k_2 - k_1), \quad (15)$$

где  $k_2$  – коэффициент роста объема продаж по ценам предыдущего периода:

$$k_2 = N_1 / N_{\text{ПП}}, \quad (16)$$

где  $N_1$  – объем продаж в текущем периоде по ценам предыдущего периода;  
 $N_{\text{ПП}}$  – объем продаж в предыдущем периоде.

5. Изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы ( $\Delta\Pi_4$ ) рассчитывается по формуле (17).

$$\Delta\Pi_4 = S_1 - S_{\text{ТП}}, \quad (17)$$

где  $S_1$  – себестоимость проданных товаров за текущий период в ценах предыдущего периода;

$S_{\text{ТП}}$  – фактическая себестоимость проданных товаров за текущий период.

6. Влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе товаров ( $\Delta\Pi_5$ ) определяется по формуле (18).

$$\Delta\Pi_5 = S_{\text{ПП}}k_2 - S_1, \quad (18)$$

7. При сложении величин изменения прибыли под влиянием каждого из факторов, получается суммарное выражение влияния всех факторов на прибыль от продаж ( $\Delta\Pi$ ), определяемое по формуле (19).

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^n \Pi_i. \quad (19)$$

где  $\Pi_i$  – влияние  $i$ -ого фактора;

$n$  – количество факторов.

Полученные результаты целесообразно представить в виде таблицы 17.

Таблица 17 – Результаты факторного анализа прибыли от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Фактор, вызвавший изменение прибыли в текущем периоде (2017 г.)	Сумма, тыс. руб.
Изменение цены	
Изменение объема продаж	
Изменение структуры продаж	
Изменение себестоимости за счет цен	
Изменение себестоимости продаж за счет изменения структуры продаж	
Итого	

## **Выводы по разделу 1**

На основе деятельности предприятия за предшествующие годы дается оценка и проводится анализ его текущего финансового положения. Результаты такого комплексного финансового анализа дают возможность заинтересованным лицам принимать эффективные управленческие решения, направленные на улучшение показателей финансового состояния предприятия от которых напрямую зависят экономические перспективы предприятия, его надежные деловые отношения с партнерами и иными субъектами рынка.

Подводя итог, следует заметить, что на текущий момент уже существует большое количество различных методик, дающих достаточную возможность комплексно оценить финансовое состояние предприятия.

Для анализа финансового состояния конкретного предприятия использование, того или иного, метода и методик оценки коэффициентов, определения их изменений и выявления направлений их динамики, как правило выбирается с учетом условий его деятельности и индивидуальных особенностей. Оценка финансового состояния предприятия – операция индивидуальная. Детализация процедуры методики анализа финансового состояния зависит от поставленных целей, а так же от таких факторов как методологическое, информационное, кадровое и техническое обеспечение.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО ВСК «ВЭЛЗ»

### 2.1 Характеристика ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Объектом исследования преддипломной практики выступило общество с ограниченной ответственностью ВСК «ВЭЛЗ» (ООО ВСК «ВЭЛЗ»), в дальнейшем именуемое «предприятие», является юридическим лицом и действует на основании устава и законодательства Российской Федерации.

Место нахождения общества: Российская Федерация, 454092, г. Челябинск, ул. Воровского, д.21А.

Целью деятельности предприятия является извлечение прибыли.

Предприятие для реализации цели осуществляет:

- 1) оптовую торговлю строительными материалами и сопутствующими товарами (ручным инструментом);
- 2) розничную торговлю строительными материалами и сопутствующими товарами (ручным инструментом);
- 3) отделочные работы;
- 4) сдача недвижимого имущества в аренду.

Предприятие относится к субъекту малого предпринимательства, т. к. соответствует следующим критериям:

- 1) суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не превышает 25 процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает 25 процентов (учредителями предприятия ООО ВСК «ВЭЛЗ» являются физические лица, других учредителей предприятие не имеет);
- 2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает предельного значения средней численности работников до ста человек включительно (средняя численность работников ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016 г. составляла 98 человек, за 2017 г. составляла 85 человек);
- 3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость за предшествующий календарный год не превышает предельного значения в 800 млн. рублей установленные Правительством Российской Федерации (в 2016 г. 387 733 тыс. руб., в 2017 г. выручка ООО ВСК «ВЭЛЗ» составила 260 521 тыс. руб.).

Доходы от оптовой торговли, отделочных работ, сдачи в аренду собственного имущества относятся к общей системе налогообложения (ОСНО).

По розничной торговле предприятие находится на упрощенной системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

В Приложении А представлены укрупненная управленческая структура предприятия (рисунок А.1) и структура экономической службы и бухгалтерии ООО ВСК «ВЭЛЗ» (рисунок А.2).

Применяемая на предприятии форма налогового учета: учетная политика в целях налогообложения составлена для ведения отдельного налогового учета по операциям, подлежащим налогообложению ЕНВД и ОСНО. Учетной политикой разработан системный учет налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, отдельный учет доходов и расходов.

## 2.2 Анализ состава и структуры активов/пассивов ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Для представления картины изменений величин вложений выполним анализ активов/пассивов предприятия.

Расширенный аналитический бухгалтерский баланс, полученный на основе данных формы № 1 «Бухгалтерский баланс» за 2015–2017 гг. (Приложение Д, таблица Д.1) и формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» за 2016–2017 гг. (Приложение Е, таблица Е.1), находится в Приложении Б, таблица Б.1.

Это таблица, позволит выполнить структурный анализ активов/пассивов предприятия и выявить динамику изменения активов/пассивов предприятия.

Ниже (на основании Приложения Б, таблица Б.1) на рисунках 1, 3, 5 наглядно представлено соотношение основных групп активов предприятия на 31 декабря 2015 г., на 31 декабря 2016г., на 31 декабря 2017 г. Соответственно, а на рисунках 2, 4, 6 представлено соотношение основных групп пассивов предприятия на 31 декабря 2015 г., на 31 декабря 2016г., на 31 декабря 2017 г. соответственно.

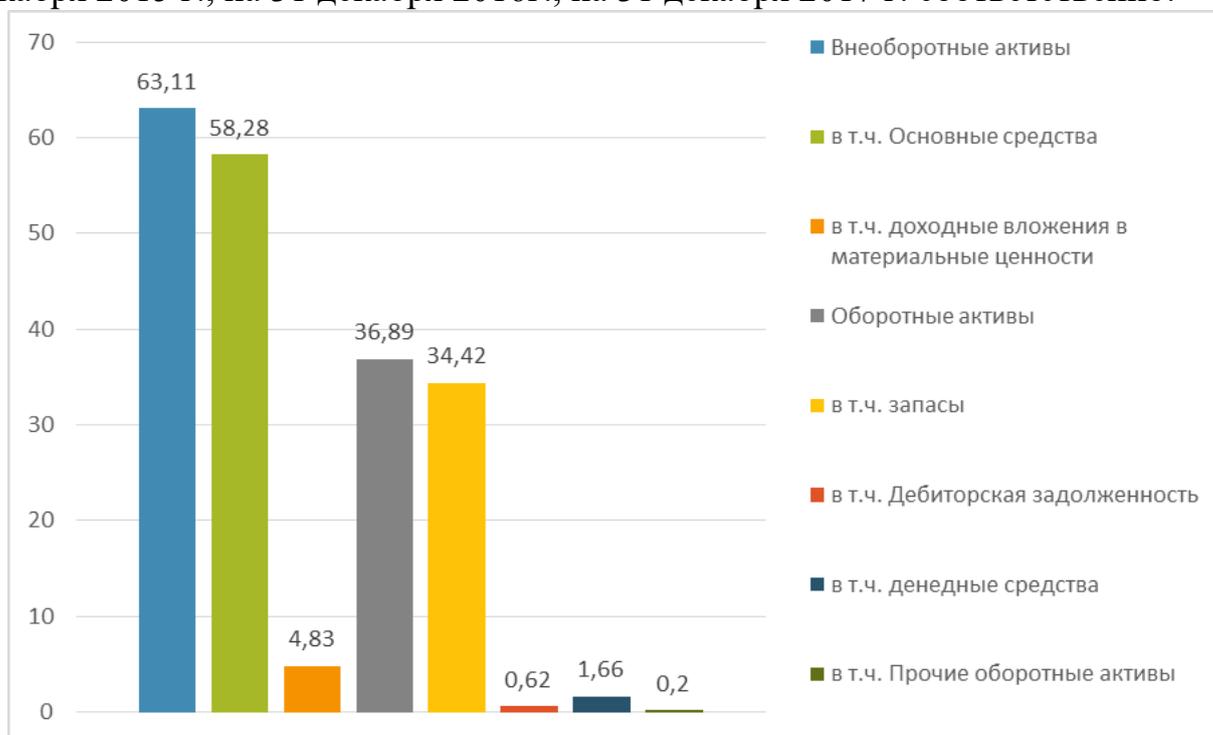


Рисунок 1 – Структура активов предприятия на 31 декабря 2015 г.

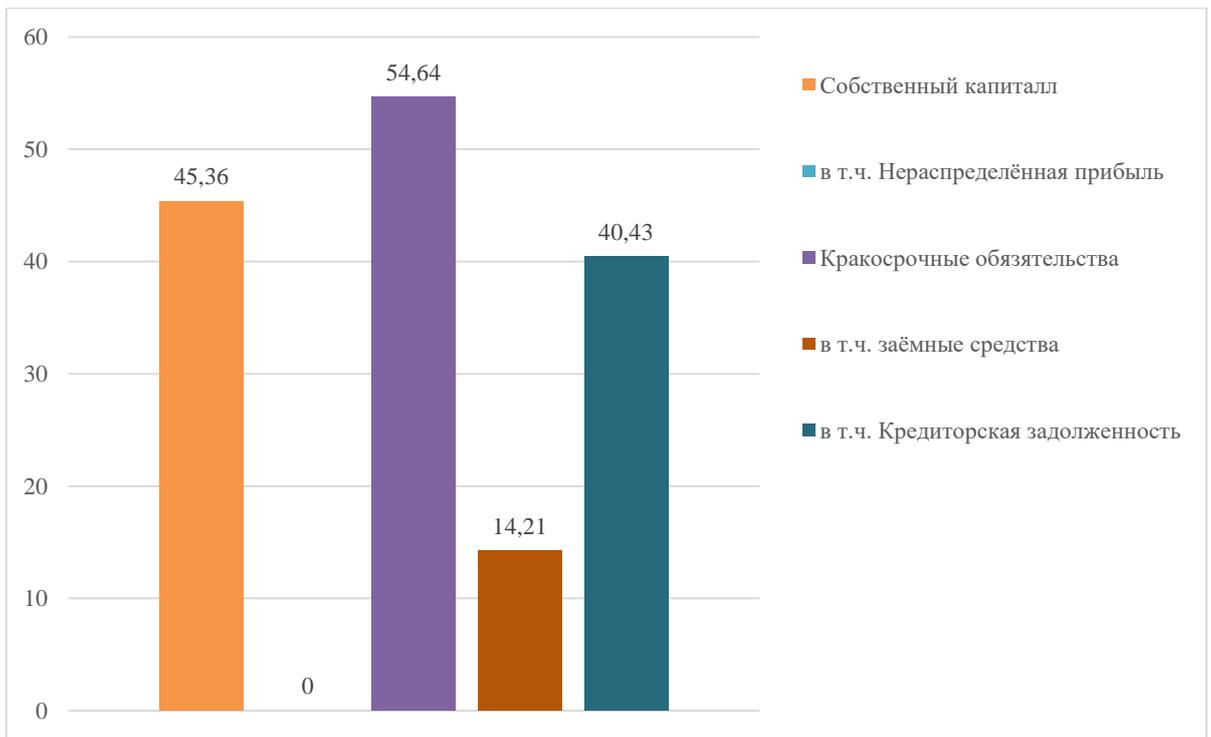


Рисунок 2 – Структура пассивов предприятия на 31 декабря 2015 г.

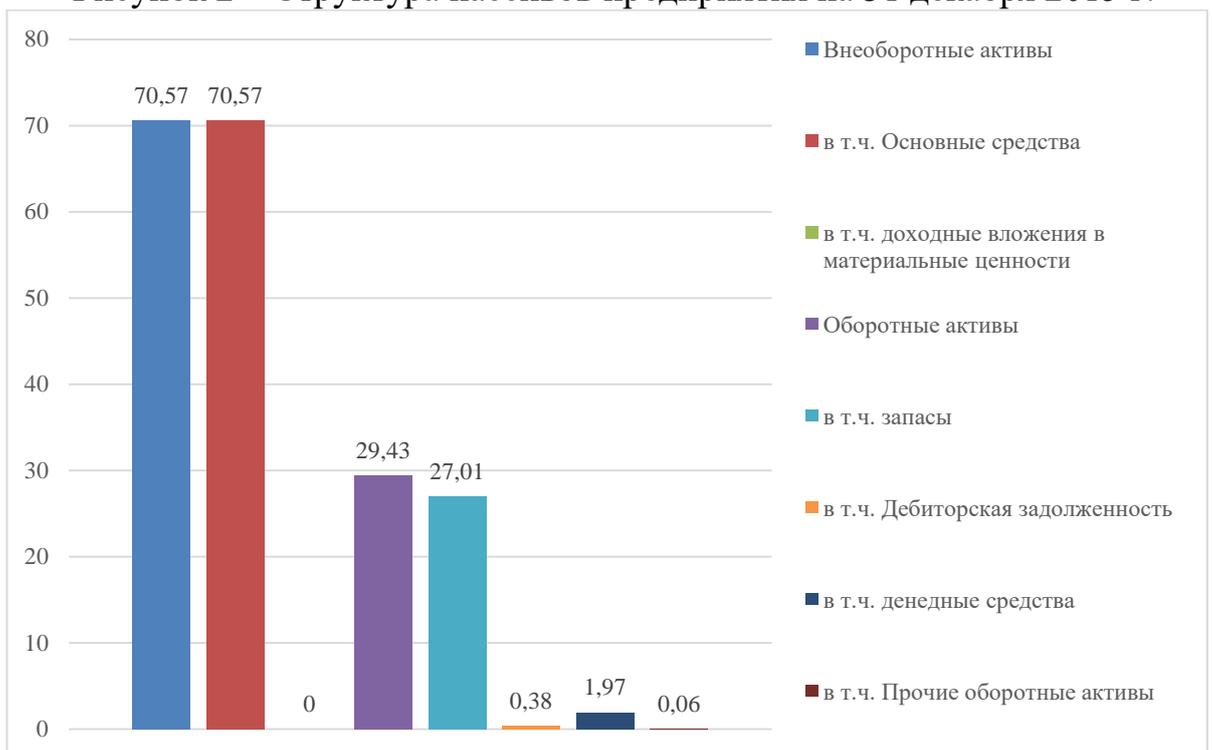


Рисунок 3 – Структура активов предприятия на 31 декабря 2016 г.

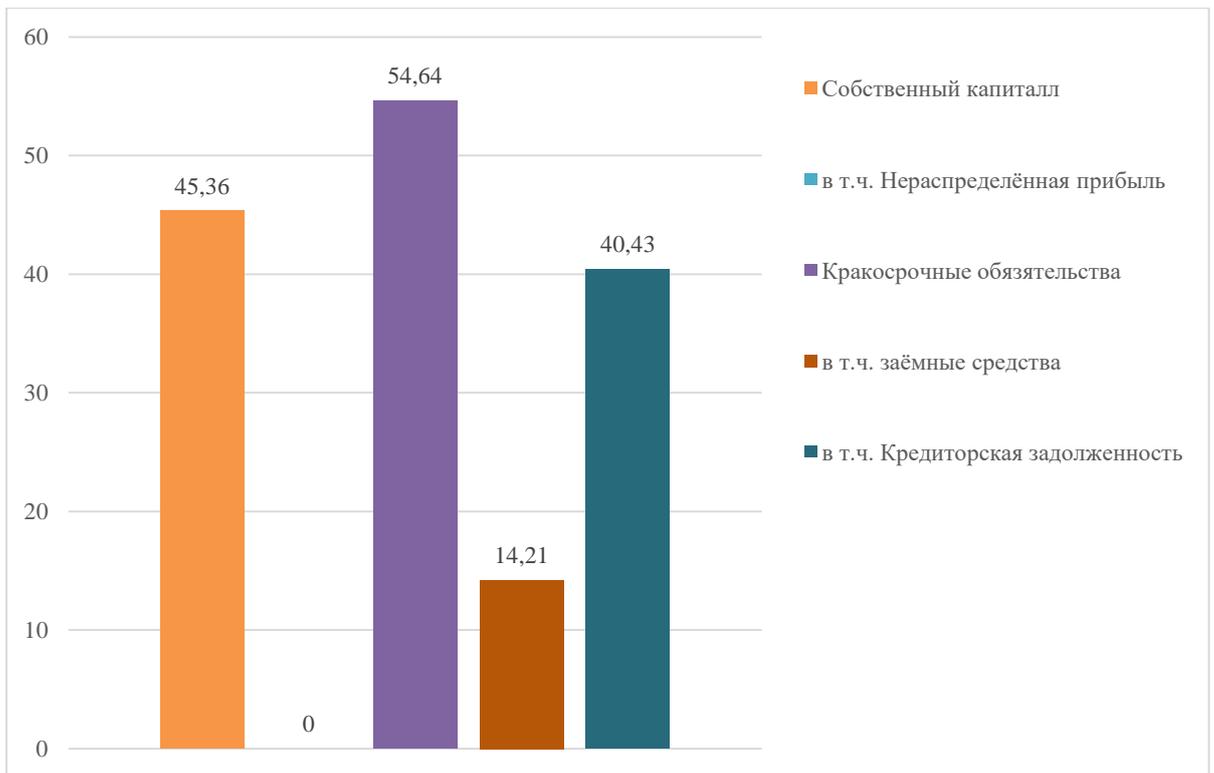


Рисунок 4 – Структура пассивов предприятия на 31 декабря 2016 г.

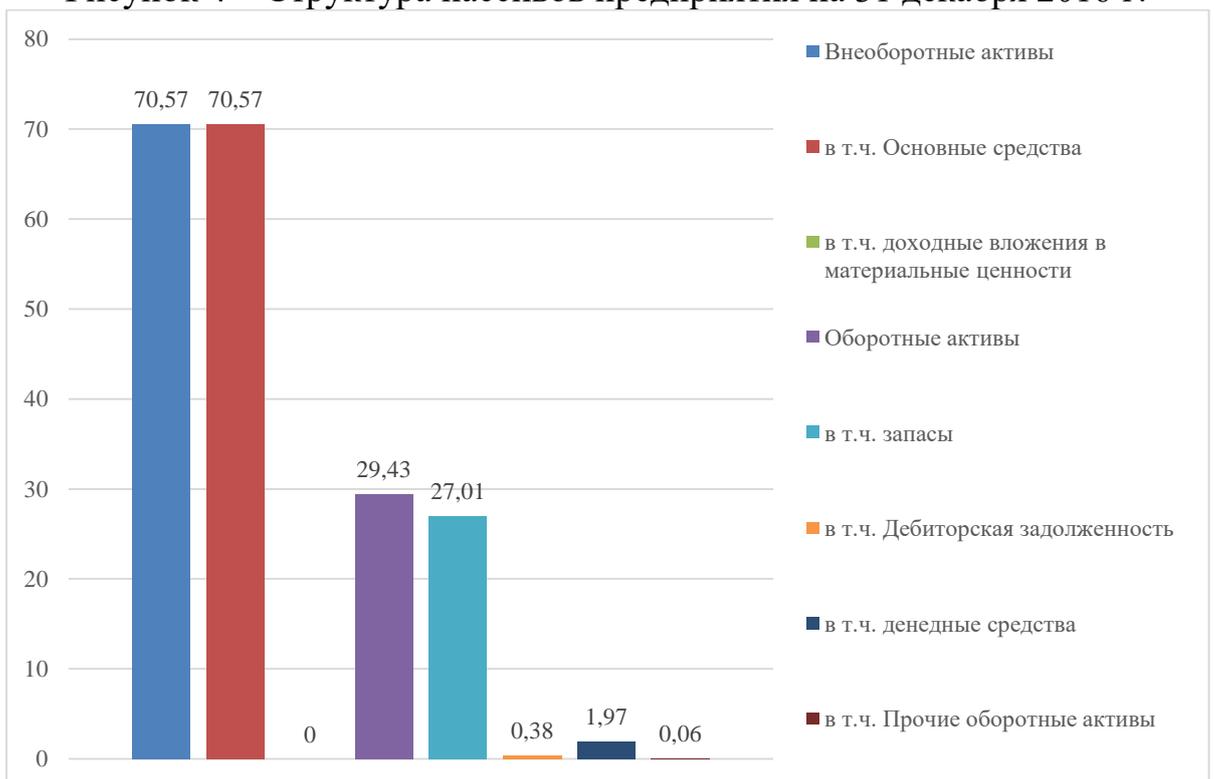


Рисунок 5 – Структура активов предприятия на 31 декабря 2017 г.

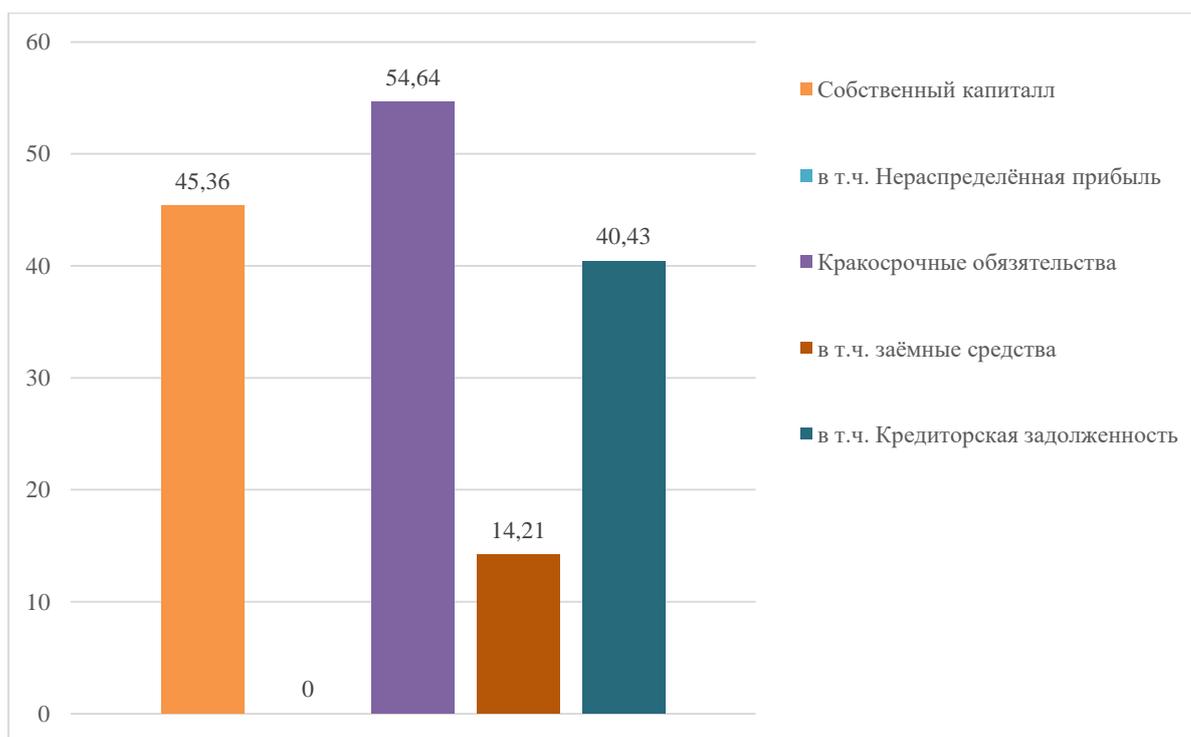


Рисунок 6 – Структура пассивов предприятия на 31 декабря 2017 г.  
Структуру имущества/источников его формирования, динамику их изменения сведем в таблицы 19 и 20.

Таблица 19 – Динамика структуры активов/пассивов ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2015–2016 гг.

Показатель	Значение показателя				Изменения за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб.	%
	на 01.01. 2016 г.	на 31.12. 2016 г.	на 01.01. 2016 г.	на 31.12. 2016 г.		
<b>Актив</b>						
Внеоборотные активы, в том числе:	92 259,0	89 102,0	63,11	75,34	-3157,0	-3,4
Основные средства	85 197,0	85 849,0	58,28	72,59	652,0	0,8
Доходные вложения в материальные ценности	7062,0	3253,0	4,83	2,75	-3809,0	-53,9
Оборотные активы, в том числе:	53 938,0	29 162,0	36,89	24,66	-24 776,0	-45,9
Запасы	50 317,0	25 272,0	34,42	21,37	-25 045,0	-49,8
Дебиторская задолженность	905,0	2256,0	0,62	1,91	1351,0	149,3
Денежные средства	2420,0	1096,0	1,66	0,93	-1324,0	-54,7

Окончание таблицы 19

Показатель	Значение показателя				Изменения за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб.	в %
	на 01.01. 2016 г.	на 31.12. 2016 г.	на 01.01. 2016 г.	на 31.12. 2016 г.		
Прочие оборотные активы	296,0	538,0	0,20	0,45	242,0	81,8
Итого Активов	146 197,0	118 264,0	100,00	100,00	-27 933,0	-19,1
<b>Пассив</b>						
Собственный капитал в т. ч.:	66 027,0	66 608,0	45,16	56,32	581,0	0,9
Нераспределенная прибыль	66 016,0	66 597,0	45,16	56,31	581,0	0,9
Краткосрочные обязательства в т.ч.:	80 170,0	51 656,0	54,84	43,68	-28 514,0	-35,6
Заемные средства	2289,0	3929,0	1,57	3,32	1640,0	71,6
Кредиторская задолженность	77 840,0	47 724,0	53,24	40,35	-30 116,0	-38,7
Итого Пассивов	146 197,0	118 264,0	100,00	100,00	-27 933,0	-19,1

Источник: Приложении Б, таблица Б.1

Из первой части таблицы 19 следует, что на конец анализируемого периода 2016 года в активах предприятия доля текущих активов составляет 1/4 (итого оборотные активы 29 162 тыс. руб. к сумме актива баланса), а иммобилизованных средств, соответственно 3/4 (отношение итого внеоборотных активов 89 102 тыс. руб. к сумме актива баланса). Активы предприятия за 2016 год несколько уменьшились (на 19,1 %). Учитывая уменьшение активов, необходимо отметить, что собственный капитал при этом увеличился – на 0,9 %. Данное увеличение собственного капитала вероятно связано с тем, что выплата дивидендов учредителям предприятия за 2015 г. составила незначительную часть от полученной в 2015 г. прибыли и почти вся полученная прибыль пошла на развитие предприятия (точно этого утверждать мы не можем в связи с отсутствием в Приложении Е, таблица Е.1 «Отчет о финансовых результатах» за 2016–2017 гг. данных за 2015 г.). Увеличение собственного капитала относительно общего снижения активов следует рассматривать как положительный фактор.

Из представленных во второй части таблицы 19 данных видно, что снижение активов предприятия связано, главным образом, со снижением следующих позиций актива баланса (в скобках указана доля изменений анализируемой статьи

относительно всех отрицательно изменившихся статей, общее уменьшение которых составило – 30 178 тыс. руб.:

- 1) доходные вложения в материальные ценности – 3809 тыс. руб. (12,62 %);
- 2) запасы – 25 045 тыс. руб. (82,99 %);
- 3) денежные средства – 1324 тыс. руб. (4,39 %).

Одновременно, в пассиве баланса снижение наблюдается только по статье «кредиторская задолженность» и составляет – 30 116 тыс. руб.

Среди положительно изменившихся (возросших) статей баланса можно выделить «основные средства», «прочие оборотные активы», «дебиторская задолженность» в активе и «нераспределенная прибыль», «краткосрочные заемные средства» в пассиве (652 тыс. руб., 242 тыс. руб., 1351 тыс. руб. и 581 тыс. руб., 1640 тыс. руб. соответственно). Краткосрочные заемные средства и нераспределенная прибыль были направлены на приобретение основных средств для расширения производственных возможностей, увеличение прочих оборотных активов и сбалансирование увеличившейся дебиторской задолженности.

Таблица 20 – Динамика структуры активов/пассивов ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.

Показатель	Значение показателя				Изменения за анализируемый период	
	тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб.	%
	на 01.01. 2017 г.	на 31.12. 2017 г.	на 01.01. 2017 г.	на 31.12. 2017 г.		
<b>Актив</b>						
Внеоборотные активы, в том числе:	89 102,0	79 581,0	75,34	70,57	-9521,0	-10,7
Основные средства	85 849,0	79 581,0	72,59	70,57	-6268,0	-7,3
Доходные вложения в материальные ценности	3253,0	0,0	2,75	0,00	-3253,0	-100,0
Оборотные активы, в том числе:	29 162,0	33 187,0	24,66	29,43	4025,0	13,8
Запасы	25 272,0	30 460,0	21,37	27,01	5188,0	20,5
Дебиторская задолженность	2256,0	432,0	1,91	0,38	-1824,0	-80,9
Денежные средства	1096,0	2226,0	0,93	1,97	1130,0	103,1
Прочие оборотные активы	538,0	69,0	0,45	0,06	-469,0	-87,2
<b>Итого Активов</b>	<b>118 264,0</b>	<b>112 768,0</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-5496,0</b>	<b>-4,6</b>

## Окончание таблицы 20

Показатель	Значение показателя				Изменения за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб.	в %
	на 01.01. 2017 г.	на 31.12. 2017 г.	на 01.01. 2017 г.	на 31.12. 2017 г.		
<b>Пассив</b>						
Собственный капитал в т. ч.:	66 608,0	51 153,0	56,32	45,36	-15 455,0	-23,2
Нераспределенная прибыль	66 597,0	51 142,0	56,31	45,35	-15 455,0	-23,2
Краткосрочные обязательства в т. ч.:	51 656,0	61 615,0	43,68	54,64	9959,0	19,3
Заемные средства	3929,0	16 027,0	3,32	14,21	12 098,0	+3,1 раза
Кредиторская задолженность	47 724,0	45 588,0	40,35	40,43	-2136,0	-4,5
<b>Итого Пассивов</b>	<b>118 264,0</b>	<b>112 768,0</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-5496,0</b>	<b>-4,6</b>

Источник: Приложении Б, таблица Б.1

Из представленных в первой части таблицы 20 данных видно, что на конец анализируемого периода 2017 года в активах предприятия доля текущих активов составляет 1/3 (итого оборотные активы 33 187 тыс. руб. к сумме актива баланса), а иммобилизованных средств, соответственно 2/3 (отношение итого внеоборотных активов 79 581 тыс. руб. к сумме актива баланса). Активы предприятия за 2017 год несколько уменьшились (на 4,6 %). Учитывая уменьшение активов, необходимо отметить, что собственный капитал уменьшился еще в большей степени – на 23,2 %. Данное снижение собственного капитала произошло за счет выплаты дивидендов учредителям предприятия за 2016 г. (в 2016 г. полученная прибыль 10 228 тыс. руб. распределена 7912 тыс. руб. на выплату дивидендов и 2316 тыс. руб. на развитие предприятия). Опережающее снижение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Вторая часть таблицы 20 показывает, что снижение активов предприятия связано, главным образом, со снижением следующих позиций актива баланса (в скобках указана доля изменений анализируемой статьи относительно всех отрицательно изменившихся статей, общее уменьшение которых составило – 11 814 тыс. руб.):

- 1) доходные вложения в материальные ценности – 3253 тыс. руб. (27,54 %);
- 2) дебиторская задолженность – 1824 тыс. руб. (15,44 %).

Одновременно, в пассиве баланса наибольшее снижение наблюдается (в скобках указана доля изменений анализируемой статьи относительно всех отрицательно изменившихся статей, общее уменьшение которых составило – 17 591 тыс. руб.):

- 1) нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 15 455 тыс. руб. (87,86 %);
- 2) кредиторская задолженность – 2136 тыс. руб. (12,14 %).

Среди положительно изменившихся (увеличившихся) статей баланса можно выделить «запасы» в активе и «краткосрочные заемные средства» в пассиве (5188 тыс. руб. и 12 098 тыс. руб. соответственно). Краткосрочные заемные средства состоят из беспроцентных займов учредителей предприятия, на которое и были приобретены дополнительные запасы для расширения ассортимента реализуемых товаров и заключения наиболее выгодных контрактов на поставку.

### 2.3 Оценка показателей ликвидности и платежеспособности ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Для определения ликвидности баланса сопоставим итоги приведенных групп по активу и пассиву. Оценка ликвидности баланса показана в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка ликвидности баланса ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Актив				Пассив				Рекомендуемое соотношение
Группа	2017г.	2016г.	2015г.	Группа	2017г.	2016г.	2015г.	
A1	2226	1096	2420	П1	45 588	47 724	77 840	A1 > П1
A2	432	2256	905	П2	16 027	3929	2289	A2 > П2
A3	30 529	25 810	50 613	П3	0	3	41	A3 > П3
A4	79 581	89 102	92 259	П4	51 153	66 608	66 027	A4 < П4

Источник: Приложения Л, Приложение М, Приложение Н

Данные таблицы 21, свидетельствует о том, что в ООО ВСК «ВЭЛЗ» в анализируемом периоде не соблюдаются требуемые соотношения активов и пассивов по первой группе, т. е. по наиболее ликвидным активам и наиболее срочным обязательствам. Платежный дефицит в первой группе составил в 2015 году – 75 420 тыс. руб., или 96,89 %, в 2016 году – 46 628 тыс. руб., или 97,7 %, в 2017 году – 43 362 тыс. руб., или 95,12 %, что не позволяет признать баланс ООО ВСК «ВЭЛЗ» абсолютно ликвидным. В 2017 году только 4,88 % срочных обязательств предприятия покрывались наиболее ликвидными активами.

Превышение краткосрочных обязательств над суммами быстрореализуемых активов указывает на то, что краткосрочные пассивы в анализируемом периоде не могут быть полностью погашены средствами в расчетах.

Наблюдается недостаток средств по первой группе активов и недостаток средств по второй группе активов.

Таким образом сумма наиболее ликвидные и быстро реализуемых активов меньше величины срочных и краткосрочных обязательств на 76 804 тыс. руб., или на 95,85 % в 2015 году, на 48 301 тыс. руб., или на 93,51 % в 2016 году, на 58 957 тыс. руб., или на 95,69 % в 2017 году. Причем дефицит ликвидных средств в 2017 году по сравнению с 2015 годом уменьшился на 17 847 тыс. руб. Срочные и краткосрочные обязательства покрывались наиболее ликвидными и быстро реализуемыми активами в 2017 году лишь на 4,31 %. Таким образом, в анализируемом периоде предприятие не обладало текущей ликвидностью и платежеспособностью.

Сопоставление результатов по активу и пассиву в конце анализируемого периода имеет вид  $A1 < П1$ ,  $A2 < П2$ ,  $A3 > П3$ ,  $A4 > П4$ . Исходя из этого, можно охарактеризовать текущую ликвидность баланса как не ликвидную.

При анализе текущего финансового положения предприятия в целях вложения в него инвестиций используют не только абсолютные, но и относительные показатели платежеспособности.

Проанализируем показатели платежеспособности (ликвидности) за 2015–2017 гг. Рассмотрим таблицу 22.

Таблица 22 – Анализ показателей ликвидности и платежеспособности ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение (+,-)	Норма
Общий показатель ликвидности $L_1$	0,23	0,20	0,22	-0,01	$\geq 1$
Коэффициент абсолютной ликвидности $L_2$	0,03	0,02	0,04	0,01	$\geq 0,1-0,25$
Коэффициент критической оценки $L_3$	0,04	0,065	0,04	0,00	$\geq 0,7-0,8$
Коэффициент текущей ликвидности $L_4$	0,67	0,56	0,54	-0,13	$\geq 1,5-2,5$
Коэффициент маневренности функционирующего капитала $L_5$	-1,93	-1,15	-1,07	0,86	
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $L_6$	-0,49	-0,77	-0,86	-0,37	$\geq 0,1$
Коэффициент восстановления платежеспособности $L_7$		0,25	0,26	0,01	$\geq 1$

Источник: Приложения Л, Приложение М, Приложение Н

Коэффициент абсолютной ликвидности вырос с 0,03 на 0,01 пункта и показывает, что в 2017 году 4 % краткосрочных обязательств может быть погашено за счет использования денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Если сравнивать значение показателя с рекомендуемым уровнем (0,1–0,25), можно отметить, что предприятие имеет дефицит имеющихся денежных

средств для покрытия текущих обязательств. Это обстоятельство может вызвать недоверие к данному предприятию со стороны поставщиков.

Коэффициент критической ликвидности показывает, что в 2015 году краткосрочные долговые обязательства на 4 % покрывались денежными средствами, краткосрочными финансовыми вложениями и средствами в расчетах. В 2016 году значение коэффициента увеличилось на 0,025 пункта, но в 2017 году значение коэффициента снизилось на 0,025 пункта и показывает, что текущие обязательства могли быть погашены наиболее ликвидными активами и активами быстрой реализации лишь на 4 %. Уровень коэффициента быстрой ликвидности ниже рекомендуемого значения (0,7–0,8) и указывает на то, что сумма ликвидных активов предприятия не соответствует требованиям текущей платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период уменьшился на 0,13 пункта и составил в 2017 году 0,54. Предприятие не полностью покрывает краткосрочные долговые обязательства ликвидными активами – значение коэффициента ниже рекомендуемого уровня (1,5–2,5).

За анализируемый период коэффициент маневренности функционирующего капитала увеличился на 0,86 пункта и составил в 2017 году -1,07, что говорит об отсутствии собственных источников оборотного капитала предприятия.

В течение анализируемого периода величина оборотных активов уменьшалась – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами уменьшился на 0,37 пункта и составил в 2017 году -0,86, это свидетельствует об отсутствии собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для ее финансовой устойчивости

Коэффициент восстановления платежеспособности за анализируемый период увеличился на 0,01 пункта и составил в 2017 году 0,26, чего при норме  $\geq 1$  совершенно недостаточно и показывает, наличие реальной угрозы у предприятия утратить платежеспособность в течение ближайших шести месяцев.

Данные таблицы 22 свидетельствуют, что с 2015 г. по 2017 г. предприятие находится в кризисном финансовом состоянии и не происходит нормализации коэффициентов ликвидности, их значения ниже рекомендуемых величин.

## **2.4 Расчет и анализ показателей прибыли и рентабельности ООО ВСК «ВЭЛЗ»**

Рассмотрим показатели работы предприятия за 2016–2017 гг.

Источниками анализа послужили данные формы № 1 «Бухгалтерский баланс» (Приложение Д, таблица Д.1) и формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Е, таблица Е.1). Для анализа структуры отчета о финансовых результатах составлена таблица 23.

Таблица 23 – Анализ структуры финансовых результатов ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатель	Абсолютные величины по годам, тыс. руб.		Абсолютные отклонения по годам, тыс. руб.	Структура по годам, %		Изменения по структуре, %
	2016г.	2017г.	2017г. к 2016г.	2016г.	2017г.	2017г. к 2016г.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	387 733	260 521	-127 212	100,00	100,00	0,00
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	312 919	205 559	-107 360	80,70	78,90	-1,80
Валовая прибыль (убыток)	74 814	54 962	-19 852	19,30	21,10	1,80
Коммерческие расходы	63 025	59 897	-3128	16,25	22,99	6,74
Управленческие расходы	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	11 789	-4935	-16 724	3,04	-1,89	-4,93
Проценты к уплате	609	676	67	0,16	0,26	0,10
Прочие доходы	2369	1600	-769	0,61	0,61	0,00
Прочие расходы	2370	2780	410	0,61	1,07	0,46
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 179	-6791	-17 970	2,88	-2,61	-5,49
Текущий налог на прибыль	266	294	28	0,07	0,11	0,04
Налоги с оборота	685	458	-227	0,18	0,18	0,00
Чистая прибыль (убыток)	10 228	-7543	-17 771	2,64	-2,90	-5,53

Источник: Приложение Е, таблица Е.1

В соответствии с таблицей 23 отмечено снижение доли себестоимости проданных товаров с 80,70 % в 2016 г. до 78,90 % в 2017 г. Доля коммерческих расходов в выручке от продаж в 2017 г. увеличилась на 6,74 %.

Прочие расходы на протяжении всего анализируемого периода превышают прочие доходы, что оказывает неблагоприятное влияние на прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Так, на каждый рубль выручки от продаж предприятие в 2016 г. имело 2,6 коп. чистой прибыли, а в 2017 г. на каждый рубль выручки от продаж предприятие получило чистый убыток, который составил -2,9 коп.

Если поступление выручки на денежные счета предприятия представляет собой завершение кругооборота средств, то ее использование представляет собой как начало нового кругооборота, так и стадию распределительных процессов. На этой стадии формируется доходная база бюджетов разных уровней и тем самым обеспечиваются общегосударственные интересы, а также образуются собственные финансовые ресурсы предприятия.

Из приведенных расчетов таблицы 23, видно, что с уменьшением выручки от продажи увеличивается величина прочих расходов.

Прочие расходы на предприятие ООО ВСК «ВЭЛЗ» состоят, из расходов, которые не отражаются в издержках обращения, а именно товарные потери, списание боя-брака, услуги банка, материальная помощь сотрудникам, прочие подобные расходы.

Следовательно, необходимо более тщательное управление выручкой от продаж для более совершенной работы предприятия.

В таблице 24 приведены основные экономические показатели деятельности ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.

Таблица 24 – Основные экономические показатели ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатели	Значение за год		Абсолютное изменение
	2016 г.	2017 г.	
Среднесписочная численность работников, чел.	98,00	85,00	-13,00
Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	85 523,00	82 715,00	-2808,00
Среднегодовая стоимость остатков оборотных средств, тыс. руб.	41 550,00	31 174,00	-10 376,00
Выручка от продажи, тыс. руб.	387 733,00	260 521,00	-127 212,00
Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	312 919,00	205 559,00	-107 360,00
Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.	11 789,00	-4935,00	-16 724,00

## Окончание таблицы 24

Показатели	Значение за год		Абсолютное изменение
	2016 г.	2017 г.	
Затраты на 1 руб. проданных товаров	0,81	0,79	-0,02
Фондоотдача на 1 руб. ОФ	4,53	3,15	-1,38
Фондовооруженность, руб./чел.	872,68	973,12	100,43
Производительность труда, тыс. руб./чел.	3956,46	3064,95	-891,51
Рентабельность продаж, %	3,04	-1,89	-4,93

Источник: Приложение Д, таблица Д.1, Приложение Е, таблица Е.1

Анализ основных экономических показателей деятельности ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг. выявил следующие тенденции.

Численность работников в 2017 году уменьшилась на 13 человек по сравнению с 2016 годом и составила 85 человек.

В анализируемом периоде среднегодовая стоимость основных фондов имела тенденцию снижения с 85 523 тыс. руб. до 82 715 тыс. руб. Фондовооруженность, которая показывает, сколько основных средств (в рублях) приходится на одного работающего, в течение двух лет возрастает из-за резкого снижения численности работников предприятия.

Выручка от продажи товаров снизилась в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 127 212 тыс. руб., что для ООО ВСК «ВЭЛЗ» является неблагоприятным фактором.

Вместе со снижением выручки наблюдается снижение себестоимости проданных товаров с 312 919 тыс. руб. в 2016 году до 205 559 тыс. руб. в 2017 году. Это хороший показатель, так как говорит об уменьшении затрат на 1 руб. проданных товаров с 0,81 руб. на 1 руб. выручки в 2016 году до 0,79 руб. на 1 руб. выручки в 2017 году.

Производительность труда одного работника в 2017 году также снижалась по сравнению с 2016 годом. Данный факт объясняется большим снижением выручки и уменьшением численности работников в 2017 году по сравнению с 2016 годом и оценивается отрицательно, так как снижение производительности труда связано со снижением интенсивности использования трудовых ресурсов. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объём продаж и как результат – рост прибыли и ряда других экономических показателей.

Рентабельность продаж 2017 года составила отрицательный показатель 1,89 %, так как в 2017 году у предприятия был убыток. Данные обстоятельства

позволяют сделать вывод о риске неплатежеспособности и банкротства исследуемого предприятия.

Результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, у широкого спектра хозяйствующих в российской экономике предприятий отражается по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции).

«В структуру прочих доходов и расходов включаются доходы, расходы и их разница (сальдо) по основному и прочему виду деятельности предприятия. Сальдо от прочей деятельности может увеличить или уменьшить его конечный финансовый результат от продаж в зависимости от его величины и положительного или отрицательного значений.

Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости. Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг)» [39, с. 41].

Из Приложения В (сформированного на основании Приложения Е, таблица Е.1) следует, что за период 2017 г. предприятие получило убыток от продаж в размере 4935 тыс. руб., что составляет 1,9 % от выручки. Данный результат отличается от аналогичного периода прошлого года, когда была получена прибыль в размере 11 789 тыс. руб.

Проанализировав в отчете о финансовых результатах (Приложения Е, таблица Е.1) строку 2220 «Управленческие расходы» можно отметить, что предприятие как в 2017 г., так и предыдущем году не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции. Поэтому показатель «Управленческие расходы» за отчетный период отсутствует.

Убыток от прочих операций за рассматриваемый период составляет 1856 тыс. руб., что на 610 тыс. руб. (в 3 раза) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года. При этом величина убытка от прочих операций составляет 37,6 % от абсолютной величины убытка от продаж за анализируемый период.

В приведенной ниже таблице 25 обобщены финансовые результаты деятельности ООО ВСК «ВЭЛЗ» и их изменения в течение анализируемого периода и аналогичного периода прошлого года.

Таблица 25 – Динамика финансовых результатов ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Темп роста, %
	2016 г.	2017 г.	гр.3 - гр.2, тыс. руб.	$\frac{\text{гр.3} - \text{гр.2}}{\text{гр.2}}$ , %	
Выручка	387 733	260 521	-127 212	-32,8	67,2
Расходы по обычным видам деятельности	375 944	265 456	-110 488	-29,4	70,6
Прибыль (убыток) от продаж	11 789	-4935	-16 724	-141,9	-41,9
Прочие доходы и расходы, кроме % к уплате	-1	-1180	-1179	117 900,0	118 000,0
Прибыль до уплаты % и налогов	11 788	-6115	-17 903	-151,9	-51,9
% к уплате	609	676	67	11,0	111,0
Налоговые активы и обязательства, налог на прибыль и прочее	-951	-752	199	-20,9	79,1
Чистая прибыль (убыток)	10 228	-7543	-17 771	-173,7	-73,7
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	10 228	-7543	-17 771	-173,7	-73,7
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса		-15 455			

Источник: Приложение Е, таблица Е.1

Графическое представление динамики чистой прибыли (убытка) и прибыли (убытка) от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг. выполнено на рисунке 7.

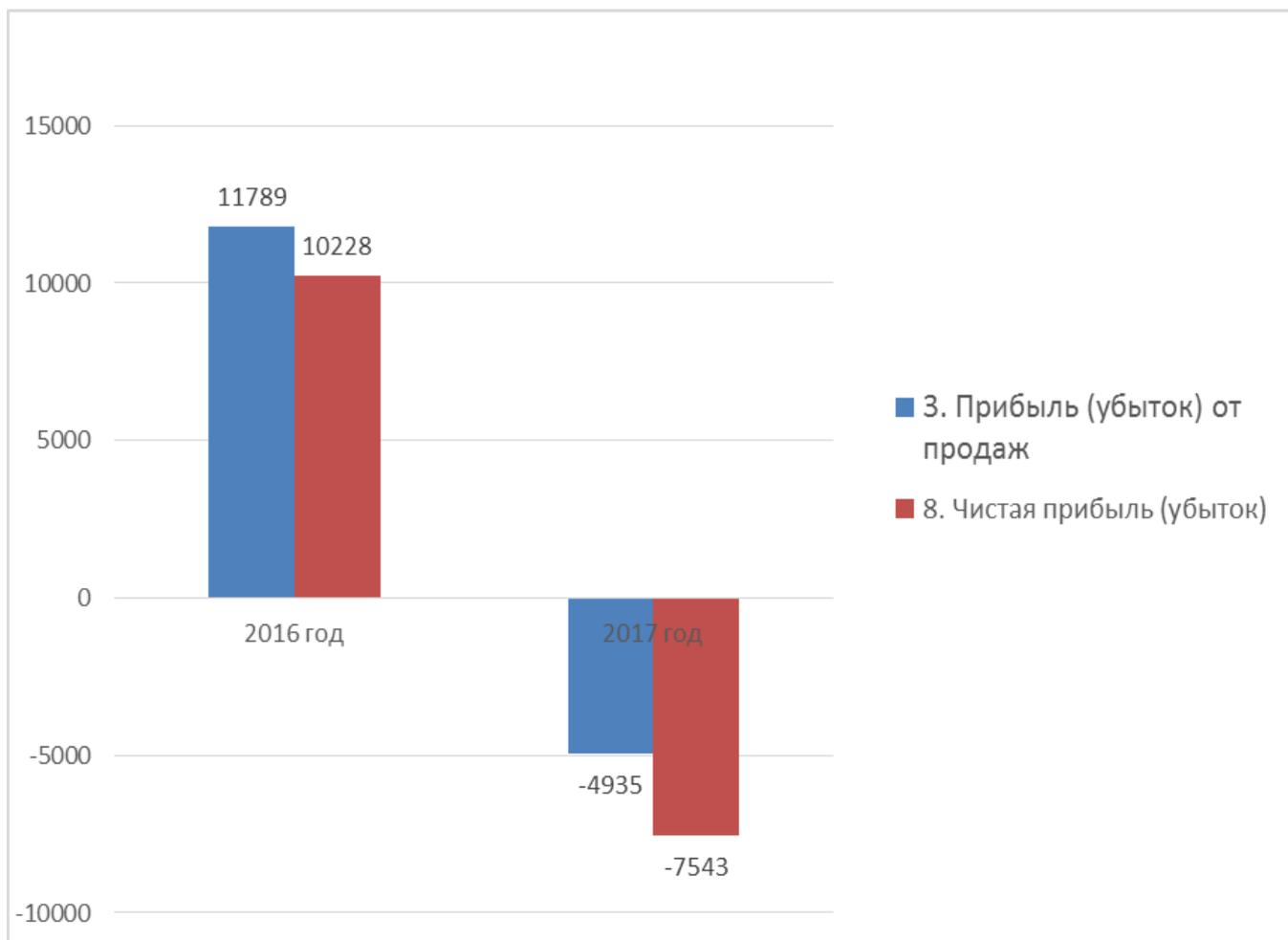


Рисунок 7 – Динамика чистой прибыли (убытка) и прибыли (убытка) от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.

Сопоставление убытка по данным формы № 2 (Приложение Е) и формы № 1 (Приложение Д) показало, что в 2017 г. предприятие произвело расходы за счет чистой прибыли в сумме 7912 тыс. руб. Согласно данным формы № 3 «Отчет об изменении капитала» (Приложение Ж) видно, что были выплачены дивиденды из полученной чистой прибыли 2016 года в сумме 7912 тыс. руб. Согласно протокола собрания учредителей полученная чистая прибыль за 2016 год в сумме 10 228 тыс. руб. была распределена на выплату дивидендов в сумме 7912 тыс. руб. и на пополнение оборотных средств в сумме 2316 тыс. руб.

Значение показателя чистая прибыль (убыток) от продаж снизился на 17 771 тыс. руб., что объясняется полученным убытком в отчетном 2017 году.

Предприятие имеет прочие доходы от сдачи в аренду собственных помещений и выполнения отделочных работ, которые подлежат налогообложению по общей системе налогообложения и начисляется налог на прибыль в 2017 г., который составил 294 тыс. руб. (Приложение В).

Единый налог на вмененный доход за 2017 г. составил 458 тыс. руб. – прочие отчисления от прибыли (Приложение В, таблица В.1).

В таблице 26 представлены три основных показателя, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Таблица 26 – Анализ показателей рентабельности ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.

Показатель рентабельности	Значение показателя за 2016 г., %	Значение показателя за 2017 г., %	Расчет показателя	Оптимальные значение для данной отрасли
Рентабельность собственного капитала (ROE)	15,4		$\frac{10228}{(66608+66027)/2} \cdot 100\%$	18 % и более
Рентабельность активов (ROA)	7,73		$\frac{10228}{(118264+146197)/2} \cdot 100\%$	не менее 6 %
Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	16,8		$\frac{11179}{66608} \cdot 100\%$	
Рентабельность производственных фондов	13,8		$\frac{11789}{(85849+85197)/2} \cdot 100\%$	
Фондоотдача	4,53	3,1	$\frac{387733}{(85849+85197)/2} \cdot 100\%$	

Источник: Приложение Д, таблица Д.1, Приложение Е, таблица Е.1

Анализ показателей рентабельности не рассчитан за 2017 год, так как это нецелесообразно – предприятие в 2017 году получило убыток от продаж.

За 2016 год каждый рубль собственного капитала ООО ВСК «ВЭЛЗ» принес 0,154 руб. прибыли, значение рентабельности активов 7,73 % удовлетворяет принятому в отрасли нормативу.

Полученные значения показателей рентабельности за 2016–2017 годы свидетельствуют о неэффективности деятельности предприятия: не укладываются в норму все показатели, кроме значения показателя рентабельность активов за 2016 год.

Причинами этого явилось следующее: закрытие торговых точек, простой, снижение покупательной способности, давление конкурентов (открытие новых торговых точек), а также неэффективное управление (неверный коммерческий расчетом при выборе мест ведения торговой деятельности).

На получение кредитных ресурсов это предприятие может претендовать лишь при предоставлении надежных гарантий возврата денежных средств (платежеспособность у предприятия – низкая).

Проведем оценку эффективности деятельности по показателю валового дохода. В таблице 27 представлены необходимые показатели для оценки валового дохода предприятия.

Таблица 27 – Оценка валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг.

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
	Предшествующий период 2016 г.	Отчетный период 2017 г.		
Товарооборот	387 733,00	260 521,00	-127 212,00	67,19
Валовой доход	74 814,00	54 962,00	-19 852,00	73,46
Уровень валового дохода к товарообороту, %	19,30	21,10	1,80	109,34
Себестоимость товаров	312 919,00	205 559,00	-107 360,00	65,69
Уровень валового дохода к себестоимости, %	23,91	26,74	2,83	111,83
Издержки обращения	63 025,00	59 897,00	-3128,00	95,04
Уровень валового дохода к издержкам обращения, %	118,71	91,76	-26,94	77,30

Источник: данные бухгалтерской отчетности ООО ВСК «ВЭЛЗ»

По данным таблицы 27 можно сделать следующие выводы: наблюдается общее снижение товарооборота, валового дохода, себестоимости товаров и издержек обращения в абсолютных величинах. При этом в относительных величинах уровень валового дохода к товарообороту вырос за счет повышения торговой наценки с 19,3 % до 21,1 %. Но данное повышение торговой наценки недостаточно, так как не покрывает текущие издержки обращения. Несмотря на то, что издержки обращения снизились на 3128 тыс. руб. уровень валового дохода к издержкам обращения получился отрицательным -26,94 %. Темп роста валового дохода к себестоимости 111,83 % недостаточен для уровня валового дохода к издержкам обращения 77,30 % для безубыточного ведения бизнеса. Несмотря на рост некоторых показателей (рост эффективности продаж, снижение

себестоимости и издержек обращения) предприятие получило убыток. Такая тенденция обусловлена недостаточным снижением издержек обращения.

Можно отметить, что полученные убытки в отчетном году, стали результатом объективных изменений в хозяйственной деятельности предприятия (закрытие нерентабельных торговых точек и увеличение взносов на фонд оплаты труда).

## **Выводы по разделу 2**

Динамика структуры активов/пассивов ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2015–2016 гг. позволяет видеть увеличение собственного капитала относительно общего снижения активов, что следует рассматривать как положительный фактор, при этом среди положительно изменившихся статей баланса можно выделить «основные средства», «прочие оборотные активы», «дебиторская задолженность» в активе и «нераспределенная прибыль», «краткосрочные заемные средства» в пассиве.

Динамика структуры активов/пассивов ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг. показывает опережающее снижение собственного капитала относительно общего изменения активов, что является негативным фактором, а среди положительно изменившихся статей баланса можно выделить «запасы» в активе и «краткосрочные заемные средства» в пассиве.

Оценка ликвидности баланса ООО ВСК «ВЭЛЗ» выявила, что в анализируемом периоде предприятие не обладало текущей ликвидностью и платежеспособностью, а текущую ликвидность баланса можно охарактеризовать как не ликвидную.

Анализ относительных показателей ликвидности и платежеспособности ООО ВСК «ВЭЛЗ» свидетельствует, что с 2015 г. по 2017 г. предприятие находится в кризисном финансовом состоянии – значения коэффициентов ликвидности ниже рекомендуемых величин и не происходит нормализации.

Анализ структуры, динамики финансовых результатов ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2016–2017 гг. позволяют сделать вывод о риске неплатежеспособности и банкротства исследуемого предприятия. Все полученные значения показателей рентабельности за 2016–2017 годы не укладываются в норму, кроме значения показателя рентабельность активов за 2016 год, и свидетельствуют о неэффективности деятельности предприятия.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Разработаем в данной части выпускной квалификационной работы мероприятия направленные на улучшение финансового состояния предприятия, безубыточную работу в следующем году.

Для определения факторов влияющих на финансовое состояние ООО ВСК «ВЭЛЗ» проведем факторный анализ валового дохода и прибыли от продаж по основной деятельности.

#### 3.1 Факторный анализ валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Целью факторного анализа является оценка взаимосвязанных параметров, выявление результатов роста прибыли.

Выручка от продаж предприятия, а также прибыль от реализации зависят от четырех факторов:

- изменение объема продаж;
- изменение структуры продаж;
- изменение себестоимости товара;
- изменение цен на товары.

«Основным показателем, определяющим размер валового дохода, является торговая надбавка к себестоимости товаров. Уровень надбавки устанавливается в зависимости от покупательского спроса, выраженного рыночными ценами на данный товар, себестоимости и издержек обращения этого товара.

Валовой доход торговли – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению. Размер валового дохода является главным источником финансирования торговой деятельности. От него зависит размер прибыли и рентабельность организации» [26, с. 143].

В таблице 28 приводится оценка эффективности продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ» по валовому доходу и по товарообороту в целом, на основе данных годовой бухгалтерской отчетности (Приложения Е). Эффективность продаж определяется отношениями (уровнями) валового дохода к товарообороту, себестоимости товаров, издержкам товарного обращения с помощью формул (1), (2), (3).

Расчет эффективности продаж представлен в таблице 28.

Таблица 28 – Расчет и оценка эффективности продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатель	Формула для расчета	Значение по годам, тыс. руб.		Изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
		2016 г.	2017 г.		
Товарооборот	$N$	387 733,00	260 521,00	-127 212,00	67,19
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	$S$	312 919,00	205 559,00	-107 360,00	65,69
Прибыль (убыток) от продаж	$\Pi$	11 789,00	-4935,00	-16 724,00	-41,86

## Окончание таблицы 28

Показатель	Формула для расчета	Значение по годам, тыс. руб.		Изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
		2016 г.	2017 г.		
Валовый доход (убыток)	ВД	74 814,00	54 962,00	-19 852,00	73,46
Уровень себестоимости, %	$Y_s = \frac{S}{N} 100$	80,7	78,9	-1,8	97,77
Рентабельность продаж, %	$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\Pi}}{N} 100$	3,04	-1,89	-4,93	-62,17
Коммерческие расходы	КР	63 025,00	59 897,00	-3128,00	95,04
Уровень коммерческих расходов, %	$Y_{\text{кр}} = \frac{\text{КР}}{N} 100$	16,25	22,99	6,73	141,48
Влияние изменения уровня себестоимости продаж	$\Pi_{(s)} = \frac{(Y_{s1} - Y_{s0})N_1}{100}$			-4694,00	
Влияние изменения уровня коммерческих расходов	$\Pi_{\text{ккр}} = \frac{(Y_{\text{кр}1} - Y_{\text{кр}0})N_1}{100}$			17 550,00	
Уровень валового дохода к товарообороту, %	$Y_{\text{ВД}(N)}$	19,29	21,10	1,80	109,34
Уровень валового дохода к себестоимости, %	$Y_{\text{ВД}(s)}$	23,91	26,74	2,83	111,83
Уровень валового дохода к издержкам обращения, %	$Y_{\text{ВД}(H_{\text{кр}})}$	118,71	91,76	-26,94	77,30

Источник: Приложение Е, таблица Е.1

В соответствии с данными, проведенными в таблице 28, в 2017 г. предприятием получено убытка от продаж 4935 тыс. руб., что на 16 724 тыс. руб. меньше прибыли чем в прошлом 2016 году. В качестве факторов влияющих на уровень валового дохода, исследованы: объем продажи продукции предприятия; себестоимость проданных товаров; расходы на продажу товаров.

Убыток от продаж в анализируемом периоде составляет 1,9 % от полученной выручки, а в предыдущем году рентабельность составила 3,04 %, что показывает отрицательную динамику рентабельности продаж по сравнению с данными показателем за такой же период прошлого года (-4,94 %).

Общая сумма валового дохода находится в прямой зависимости от изменения объема розничного товарооборота и уровня реализованных торговых надбавок.

Уровень валового дохода к себестоимости имеет тенденцию к росту на 11,83 % в отчетном году по сравнению с предыдущим. Таким образом, наблюдается рост торговой наценки. Несмотря на повышение торговой наценки предприятие снизило уровень дохода на 26,54 %.

Но рост торговой наценки недостаточен и для покрытия издержек обращения, и получения прибыли. При положительной динамике в сторону уменьшения издержек обращения на 4,96 %, уровень валового дохода к издержкам обращения снизился на 22,7 %.

Данные о степени выполнения плана по валовому доходу от торговой деятельности предприятия ООО ВСК «ВЭЛЗ» приведены в таблице 29. Отчетным периодом в расчетах является 2017 год.

Таблица 29 – Выполнение плана по валовому доходу в ООО ВСК «ВЭЛЗ» в 2017 г.

Показатель	Фактически за прошлый 2016 год	Отчетный 2017 год			Отклонение		В % к 2016 году
		План	Фактически	% выполнения плана	От плана	От прошлого года	
Товарооборот, тыс. руб. в действующих ценах	387 733, 00	300 000,00	260 521,00	86,84	-39 479,00	-127 212,00	67,19
Общая сумма валового дохода от реализации товаров, тыс. руб.	74 814, 00	60 000,00	54 962,00	91,60	-5 038,00	-19 852,00	73,46
Средний уровень валового дохода в % к товарообороту в действующих ценах	19,30	20,00	21,10	105,48	1,10	1,80	109,34

Источник: Приложение Е, таблица Е.1

ООО ВСК «ВЭЛЗ» план по сумме валового дохода не выполнило на 5038 тыс. руб., или на 8,4 %. По сравнению с прошлым годом сумма реализованных торговых надбавок снизилась на 19 852 тыс. руб., или на 26,54 %. На невыполнение плана по сумме валового дохода повлияло снижение всех рассматриваемых показателей.

Общая сумма валового дохода предприятия находится в функциональной зависимости от изменения объема розничного товарооборота и уровня

реализованных торговых надбавок. Их влияние на валовой доход определяется способом абсолютных разниц, с помощью формул (4) и (5).

Влияние вышеуказанных факторов на сумму валового дохода отражено в таблице 30.

Таблица 30 – Влияние факторов на сумму валового дохода ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Фактор	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	Информация по расчету	Значение, тыс. руб.	Информация по расчету	Значение, тыс. руб.
Изменение объема товарооборота в действующих ценах	$\frac{-394\,779 \cdot 20}{100}$	-7895,80	$\frac{-127\,212 \cdot 19,30}{100}$	-24 545,86
Изменение среднего уровня валового дохода в % к обороту	$\frac{260\,521 \cdot 1,10}{100}$	2857,80	$\frac{260\,521 \cdot 1,80}{100}$	4693,86
Всего		-5038,00		-19 852,00

В связи с невыполнением плана розничного товарооборота на 13,16 % (таблица 29) сумма валового дохода уменьшилась на 7895,80 тыс. руб. повышение среднего уровня реализованных торговых надбавок на 1,10 % к обороту способствовало увеличению валового дохода на 2857,80 тыс. руб. Снижение товарооборота в динамике на 127 212 тыс. руб. (на 30,81 %) уменьшил доход на 24 545,86 тыс. руб. Увеличение среднего уровня валового дохода (1,80 % к обороту) привело к повышению реализованных торговых надбавок на 4693,86 тыс. руб.

На средний уровень валового дохода оказывает влияние изменение состава и структуры товарооборота. Такое влияние рассчитывается методом процентных чисел. Данные по расчетам представлены в таблице 31, где отражена степень влияния товарной структуры на уровень валового дохода предприятия.

Удельный вес товаров вычислим по формуле (7), средний валовой доход от продаж определим по формуле (8), общий средний уровень торговой надбавки в целом по предприятию рассчитаем по формуле (9).

Общий уровень валового дохода (в целом по предприятию) при отчетной структуре товарооборота и базисном (предшествующем) уровне торговых надбавок получают путем деления общей суммы процентных чисел на 100.

Таблица 31 - Влияние структуры товарооборота на валовой доход на предприятии ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Категория товаров, тыс. руб.	Товарооборот, тыс. руб.		Удельный вес в товарообороте, тыс. руб.		Средний уровень торговой надбавки, %		Средний валовой доход от реализации товаров, тыс. руб.		Процентное число	Уровень валового дохода при отчетной структуре товарооборота и базисном уровне валового дохода, тыс. руб.
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Строительные материалы	286 922,00	187 575,12	74,00	72,00	17,07	19,10	48 977,60	35 826,80	1229,00	
Строительный инструмент	42 650,00	23 446,89	11,00	9,00	23,00	24,00	9809,50	5627,20	207,00	
Строительное оборудование	58 161,00	49 498,99	15,00	19,00	27,56	27,29	16 026,90	13 508,00	523,64	
В целом по организации	387 733,00	260 521,00	100,00	100,00	19,30	21,10	74 814,00	54 962,00		19,60

Из таблицы 31 видно, что расчетный уровень валового дохода на предприятии ООО ВСК «ВЭЛЗ» равен 19,60 %. Разность между расчетным и общим средним уровнями торговых надбавок 2016 года показывает изменение уровня валового дохода под влиянием изменения структуры товарооборота (структурных сдвигов) и составляет:  $19,6 - 19,3 = 0,3$  %.

Получается, что при неизменном уровне надбавок 2016 года и фактическом изменении отчетной структуры товарооборота уровень валового дохода к товарообороту увеличился на 0,3 %.

Чтобы найти абсолютное изменение валового дохода под влиянием структурных сдвигов в товарообороте, нужно отчетный объем реализации умножить на полученный уровень влияния структуры (0,3 %) и разделить на 100.

$$781,56 \text{ тыс. руб. } \left( \frac{260521 \cdot 0,3}{100} \right).$$

Вычитая из отчетного уровня надбавок расчетный уровень, получается влияние изменения уровня торговой надбавки по товарам имеющегося ассортимента на уровень валового дохода:  $21,1 - 19,6 = 1,5$  %

Следовательно, увеличение торговой надбавки на строительные материалы, строительный инструмент и оборудование повысило уровень дохода на 3907,8 тыс. руб.  $\left( \frac{260521 \cdot 1,5}{100} \right)$ .

Влияние товарооборота на сумму валового дохода определяется как произведение абсолютного изменения объема продаж и среднего уровня торговой надбавки предшествующего периода:

$$\frac{(260521 - 387733)}{100} 19,3 = -24551,9 \text{ тыс. руб.}$$

Сложив влияния факторов по уровням можно получить суммарное изменение среднего уровня торговой надбавки в целом по организации:

$$0,3 + 1,5 = 21,1 - 19,3 = 1,8 \%$$

Суммируя влияния факторов по абсолютным значениям можно получить абсолютное изменение валового дохода в целом по организации:

$$781,56 + 3907,80 - 24551,90 = -19862,50 \text{ тыс. руб.}$$

Для выявления и мобилизации возможностей и прогнозных резервов роста валового дохода необходимо увеличивать объем товарооборота, улучшать его структуру, совершенствовать звенность товародвижения, сокращать и предупреждать товарные потери, уценку и порчу товаров.

### **3.2 Факторный анализ прибыли от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»**

Прибыль от продаж непосредственно зависит от себестоимости товаров и издержек обращения (коммерческих и управленческих расходов). Кроме того, имеет место влияние структуры реализованных товаров, изменение которой может действовать как положительно, так и отрицательно сумму прибыли.

Многообразие внешних и внутренних факторов воздействующих на прибыль требует их систематизации. «Одним из общепринятых подходов при проведении

факторного анализа прибыли от продаж является ранжирование факторов на уровни первого, второго порядка.

К факторам первого порядка относятся выручка и сгруппированные по функциям расходы по обычным видам деятельности: себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы.

Аддитивную факторную модель зависимости прибыли от продаж от вышеперечисленных факторов можно выразить с помощью формулы (10)» [38, с. 249].

Влияние каждого фактора, включенного в модель, рассчитывается методом цепных подстановок. По данным отчета о финансовых результатах (Приложение Е) установлено, что величина прибыли от продаж в 2017 году уменьшилась по сравнению с 2016 годом на 16 724 тыс. руб. (с 11 789 тыс. руб. до -4935 тыс. руб.). В этом проявилось совокупное влияние (как положительное, так и отрицательное) вышеперечисленных трех факторов.

Для проведения анализа этих факторов воспользуемся необходимыми данными, представленными в таблице 32.

Таблица 32 – Данные для анализа факторов, влияющих на прибыль от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Показатели	Формула для расчета	Значение по годам		Изменение
		2016 г.	2017 г.	
Выручка от продаж, тыс. руб.	$N$	387 733,00	260 521,00	-127 212,00
Прибыль от продаж, тыс. руб.	$\Pi$	11 789,00	-4935,00	-16 724,00
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	$S$	312 919,00	205 559,00	-107 360,00
Коммерческие расходы, тыс. руб.	$KP$	63 025,00	59 897,00	-3128,00
Среднесписочная численность персонала, чел.	$R$	98,00	85,00	-13,00
Производительность труда, тыс. руб. / чел	$\Pi T = \frac{N}{R}$	3956,46	3064,95	-891,50
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	$OA$	41 550,00	31 174,50	-10 375,50
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	$K_{OB} = \frac{N}{OA}$	9,33	8,36	-0,98
Общее изменение выручки от продаж, тыс. руб., в т. ч.:	$N_{TP} = N_{ЭКСТР} + N_{ИНТТР}$			-127 211,48
по численности персонала, тыс. руб.	$N_{ЭКСТР} = (R_1 - R_0)\Pi T_0$			-51 433,98
по производительности труда, тыс. руб.	$N_{ИНТТР} = (\Pi T_1 - \Pi T_0)R_1$			-78 777,50

В соответствии с таблицей 32 в 2017 г. выручка от продажи уменьшилась и составила 260 521 тыс. руб. Снижение выручки по основному виду деятельности явилось следствием закрытия нерентабельных торговых точек.

Результаты факторного анализа выручки показали, что трудовые факторы (численность и производительность труда) оказали положительное влияние. Увеличилась производительность труда в расчете на 1 человека, что в данном положении организации является необходимым фактором.

Для проведения факторного анализа производительности труда в ниже приведенную таблицу 33 сведены данные за базисный 2016 г. и за отчетный 2017 г.

Таблица 33 – Данные о численности, составе, производительности и оплате труда работников ООО ВСК «ВЭЛЗ».

Показатели	Формула для расчета	Период		Изменение	Темп роста, %
		2016 г.	2017 г.		
Товарооборот, тыс. руб.	$N$	387 733,0	260 521,0	-127 212,0	67,19
Среднесписочная численность всех работающих, чел.	$R$	98,0	85,0	-13,0	86,73
Административно-хозяйственный персонал, чел.	$R_A$	16,0	22,0	6	137,50
Продавцы, чел.	$R_S$	82,0	63,0	-19	76,83
Производительность труда, тыс. руб./чел., в том числе:	$ПТ = \frac{N}{R}$	3956,5	3065,0	-891,5	77,47
На административно – хозяйственный персонал, чел.	$ПТ = \frac{N}{R_A}$	24 233,3	11 841,9	-12 391,4	48,87
На продавца, чел.	$ПТ = \frac{N}{R_S}$	4728,5	4135,3	-593,2	87,45
Торговая площадь, м <sup>2</sup>	$S$	1008,0	620,0	-388,0	61,51
Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	$F$	35 114,0	35 725,0	611,0	101,74
Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб.	$F_{CP}$	358,3	420,3	62,0	117,30
Состав персонала:					
Административно-хозяйственный персонал, %	$F_{CPA}$	16,3	25,9	9,6	158,53
Продавца, %	$F_{CPS}$	83,7	74,1	-9,6	88,58
Соотношение продавцов и административно-хозяйственного персонала, %	$\frac{F_{CPA}}{F_{CPS}}$	19,5	34,9	15,4	178,97

По данным таблицы 33 можно сделать следующие выводы: снижение производительности труда (77,47 %) опережает больший уровень снижения товарооборота (67,19 %), следовательно, присутствует тенденция к увеличению товарооборота в следующем году. Но при отрицательном изменении численности персонала (-13 чел.) увеличился фонд заработной платы на 1,74 %, что объясняется изменением в структуре административно-хозяйственного персонала увеличение на 6 человек, так как заработная плата административно-хозяйственного персонала значительно превышает заработную плату продавцов. Торговая площадь за 2017 год уменьшилась на 388 м<sup>2</sup>, что свидетельствует о закрытии нерентабельных торговых точек и как следствие этого фактора сокращение численности продавцов на 19 чел. Среднегодовая заработная плата одного работающего увеличилась на 17,3 %, что благоприятно влияет на стимулирование персонала особенно на продавцов, так как основную часть заработной платы составляют проценты от проданных товаров.

К факторам второго порядка относятся те, которые оказывают влияние на прибыль от продаж опосредованно, влияя непосредственно на факторы первого порядка. К числу таких наиболее значимых факторов относятся: общий объем реализованных товаров, уровень цен на товары, изменение структуры продаж, изменение себестоимости за счет цен, изменение себестоимости продаж за счет изменения структуры продаж.

Расчет влияния факторов на сумму прибыли от продаж по данным формы № 2 сведем в таблицу 34.

Таблица 34 – Расчет влияния факторов второго порядка на прибыль от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Составляющая прибыли	По отчету предыдущего периода (2016 г.), тыс. руб.	По ценам предыдущего периода при объеме продаж текущего периода, тыс. руб.	По отчету текущего периода (2017 г.), тыс. руб.
Выручка от продажи товаров ( <i>N</i> )	387 733	210 253	260 521
Полная себестоимость проданных товаров ( <i>S</i> )	375 944	214 236	265 456
Прибыль от продаж ( <i>П</i> )	11 789	-3983	-4935

Расчеты влияния факторов на сумму прибыли от продаж проводятся в следующем порядке.

1. Изменение прибыли от продаж за период ( $\Delta\P$ ) рассчитывается по формуле (11)  $\Delta\P = -4935 - 11\,789 = -16\,724$  тыс. руб.
2. Влияние на прибыль изменений цен на проданные товары ( $\Delta\P_1$ ) определяется формуле (12)  $\Delta\P_1 = 260\,521 - 210\,253 = 50\,268$  тыс. руб.
3. Влияние на прибыль изменений объема продаж товаров ( $\Delta\P_2$ ) рассчитывается по формуле (13), а  $k_1$  по формуле (14).

$$\Delta\Pi_2 = 11789 (0,56986-1) = -5071 \text{ тыс. руб.}, \quad k_1 = 214236/375944 = 0,56986.$$

4. Влияние на прибыль изменений в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре товаров ( $\Delta\Pi_3$ ) определяется по формуле (15)

$$\Delta\Pi_3 = 11789 (0,54226 - 0,56986) = 11789 (-0,0276) = -325 \text{ тыс. руб.}$$

$k_2$  – коэффициент роста объема продаж по ценам предыдущего периода по формуле (16)  $k_2 = 210253/387733 = 0,54226$ .

5. Изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы ( $\Delta\Pi_4$ ) рассчитывается по формуле (17)  $\Delta\Pi_4 = 214236 - 265456 = -51220$  тыс. руб.

6. Влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе товаров ( $\Delta\Pi_5$ ) определяется по формуле (18)  $\Delta\Pi_5 = 375944 \cdot 0,54226 - 214236 = -10376$  тыс. руб.

7. При сложении величин изменения прибыли под влиянием каждого из факторов, получается суммарное выражение влияния всех факторов на прибыль от продаж ( $\Delta\Pi$ ), определяемое по формуле (19)  $\Delta\Pi = 50268 + (-5071) + (-325) + (-51220) + (-10376) = -16724$  тыс. руб.

Полученные результаты целесообразно представить в виде таблицы 34.

Под влиянием фактора изменения цен прибыль от продаж увеличилась на 50 268 тыс. руб., за счет изменения себестоимости продаж при изменении структуры продаж прибыль уменьшилась на 10 376 тыс. руб.

Снижение прибыли на 51 220 тыс. руб. произошло за счет изменения себестоимости в результате изменения цен.

Таблица 34 – Результаты факторного анализа прибыли от продаж ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Фактор, вызвавший изменение прибыли в текущем периоде (2017 г.)	Сумма, тыс. руб.
Изменение цены	50 268
Изменение объема продаж	-5071
Изменение структуры продаж	-325
Изменение себестоимости за счет цен	-51 220
Изменение себестоимости продаж за счет изменения структуры продаж	-10 376
Итого	-16 724

Рассмотрим динамику и дадим оценку чистой прибыли предприятия.

В 2016 году темп прироста чистой прибыли составил -26,24 %, в 2017 году произошло снижение показателя чистой прибыли, темп снижения равен 173,75 %.

Согласно данным формы №3 «Отчет об изменении капитала» строка 3327 (Приложение Ж, таблица Ж.1) видно, что были выплачены дивиденды учредителям организации из полученной чистой прибыли 2016 года в сумме 7912 тыс. руб. Согласно протокола собрания учредителей полученная чистая прибыль за 2016 год в сумме 10 228 тыс. руб. была распределена на выплату дивидендов в сумме 7912 тыс. руб. и на пополнение оборотных средств в сумме 2316 тыс. руб.

Для полного понимания причин влияющих на финансовое состояние предприятия рассмотрим показатели оборачиваемости ряда активов.

Показатели оборачиваемости, характеризующие скорость возврата авансированных денежных средств, а так же показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками рассчитаны в таблице 35.

Таблица 35 – Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости)

Показатели оборачиваемости	Значение в днях		Нормальное значение для данной отрасли в днях
	2016 г.	2017 г.	
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке)	40,0	44	101
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной выручке)	35,6	39	46 и менее
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке)	1,5	2	30 и менее
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)	59,0	65	30 и менее
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке)	124,5	162	
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	62,4	82	

Значения оборачиваемость оборотных средств и оборачиваемость запасов находятся в пределах нормы для значений данной отрасли. Оборачиваемость оборотных средств – это процесс обеспечения непрерывности воспроизводства, оборота авансируемых денежных средств.

Периоды оборачиваемости дебиторской задолженности короткие, так как основной вид деятельности предприятия – это торговля.

Большое отклонение от нормативного значения периодов оборачиваемости кредиторской задолженности является следствием того, что предприятие активно пользуется товарными кредитами.

Данные о периодах оборачиваемости активов в течение анализируемого периода свидетельствуют о том, что предприятие получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 162 календарных дня. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов требуется 39 дней, что не превышает нормы для данной отрасли.

### 3.3 Мероприятия по улучшению экономического состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ».

Сравнительный и факторный анализ прибыли выявил влияние факторов на финансовый результат и определил пути повышения рентабельности предприятия.

Расчет показателей оборачиваемости указывает на неэффективное управление коммерческими расходами и скорость оборота товарных запасов. Расходы систематически растут, а скорость оборачиваемости снижается.

Необходимы кардинальные меры по снижению коммерческих расходов и увеличению скорости оборачиваемости товарных запасов:

- открытие структурного подразделения по ТРЦ (торгово-распределительного центра);
- оптимизация фонда оплаты труда путем сокращения доли административно-хозяйственного персонала;
- сдача в аренду неиспользуемой для торговой деятельности площади;
- снижение арендной платы;
- снижение прочих расходов (электроэнергии, установка счетчиков тепловой энергии и т.п.).

Структурно-динамический анализ движения строительных материалов представлен в таблице 36.

Таблица 36 – Анализ движения строительных материалов за 2016–2017 гг. ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Наименование показателя	Анализируемый период		Абсолютное изменение, тыс. руб. 2017 г. к 2016 г.	Темп роста, % 2017 г. к 2016 г.
	2016 г.	2017 г.		
динамический анализ				
Оптовый оборот, тыс. руб.	270,00	289,00	19,00	107,00
Розничный оборот, тыс. руб.	387 463,00	260 232,00	-127 231,00	67,20
Товарооборот всего, тыс. руб.	387 733,00	260 521,00	-127 212,00	67,20

Окончание таблицы 36

Наименование показателя	Анализируемый период		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2016 г.
структурный анализ, %				
Оптовый оборот	0,07	0,11	0,04	157,14
Розничный оборот	99,93	99,89	-0,04	99,96
Товарооборот всего	100,00	100,00		100,00

Обзор экономического и финансового положения за 2016–2017 гг. свидетельствует об уменьшении розничной реализации строительных материалов населению и уменьшении части оптовой реализации строительных материалов. Изменения в структуре товарооборота предприятия обусловлены необходимостью расширения ассортимента строительных материалов, реализуемых в розницу, в связи с увеличением спроса населения на различные наименования отделочных материалов и ручного инструмента, при стабильности потребностей строительных предприятий.

Товары – мобильная часть оборотных средств предприятия, которая обращается в денежные средства в короткий период времени. Эффективность движения товаров для перепродажи – отделочных материалов характеризуется их оборачиваемостью. Исходя, из таблицы 35 оборачиваемость запасов увеличилась незначительно к 2017 году и составляет 39 дней, что в пределах нормы для данной отрасли. Данные об оборачиваемости активов в течение анализируемого периода показывают то, что предприятие получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 162 календарных дня. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов требуется 39 дней, что не превышает нормы для данной отрасли, означает, что пока кризиса на данном предприятии нет, оно находится в фазе развития.

Основной вес в структуре оборотных активов (более 90 %) занимают товарные запасы, поэтому излишки приведут к затовариванию, росту кредиторской задолженности, отвлечению оборотных средств, списанию товара с истекшим сроком годности, а недостаток в свою очередь может нарушить принцип «бесперебойности» процесса продаж. Но так как, на основании проведенного анализа видно, что оборачиваемость товарных запасов имеет тенденцию к ухудшению в 2016 году 35,6 дней, а в 2017 году 39 дней требуется провести ряд мероприятий. Для улучшения скорости оборачиваемости товара, необходимо открыть торгово-распределительный центр, который обеспечит непрерывное снабжение товаром розничные торговые точки согласно ее ежедневной заявки. Тем самым оптовые поставки будут формироваться быстрее и с учетом конкретных ассортиментных позиций. Реализация данной меры позволит снизить кредиторскую задолженность и удерживать ее в сроках согласно заключенным договорам поставки.

В результате анализа влияние структуры товарооборота на валовой доход, сведенного в таблицу 31, все показатели на предприятии во многом зависят от расширения ассортимента строительных материалов и особенно строительного оборудования. Расширяя группу строительного оборудования, появляется возможность продавать товары с наибольшей торговой наценкой, что позволит снизить риски неудовлетворительного финансового состояния предприятия.

Если в 2018 году только лишь увеличить товарооборот строительного оборудования в два раза, оставив остальные товарообороты без изменения и сохранив уровни торговых надбавок на значениях 2017 года, то получим благоприятный прогноз по абсолютному изменению валового дохода в целом по предприятию. При этих же условиях и даже с увеличением в 2018 году коммерческих расходов на 10 % относительно суммы коммерческих расходов 2017 года будем иметь в 2018 году прибыль от продаж, в отличие от убытка 2017 года.

Рассчитаем при вышесказанных условиях уровень валового дохода при отчетной структуре товарооборота 2018 года и базисном уровне валового дохода 2017 года. Расчеты сведем в таблицу 37.

Таблица 37 – Прогноз влияния структуры товарооборота на валовой доход 2018 года ООО ВСК «ВЭЛЗ»

Категория товаров, тыс. руб.	Товарооборот, тыс. руб.		Удельный вес в товарообороте, тыс. руб.		Средний уровень торговой надбавки, %		Средний валовой доход от реализации товаров, тыс. руб.		Процентное число	Уровень валового дохода при прогнозной структуре товарооборота и базисном уровне валового дохода, тыс. руб.
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Строительные материалы	187 575,12	187 575,12	72,00	60,05	19,10	19,10	35 826,80	35 826,80	1156,00	
Строительный инструмент	23 446,89	23 446,89	9,00	7,56	24,00	24,00	5627,20	5627,20	181,00	
Строительное оборудование	49 498,99	98 997,99	19,00	31,93	27,29	27,29	13 508,00	27 016,00	871,37	
В целом по организации	260 521,00	310 020,00	100,00	100,00	21,10	22,09	54 962,00	68 470,00		22,08

Из таблицы 37 видно, что прогнозный расчетный уровень валового дохода 2018 года будет равен 22,08 %.

Разность между прогнозным расчетным и общим средним уровнем торговых надбавок 2017 года показывает изменение уровня валового дохода, под влиянием изменения структуры товарооборота (увеличения товарооборота строительного оборудования в два раза), которое составит:  $22,08 - 21,1 = 0,98$  %.

Абсолютное изменение валового дохода, под влиянием структурных сдвигов в товарообороте, составит 3038,2 тыс. руб.  $(\frac{310020 \cdot 0,98}{100})$ .

Вычитая из прогнозного уровня надбавок 2018 года прогнозный расчетный уровень, получим влияние изменения уровня торговой надбавки по товарам имеющегося ассортимента на уровень валового дохода:  $22,09 - 22,08 = 0,01$  %

Поскольку увеличение торговых надбавок на строительные материалы, строительный инструмент и оборудование не предполагалось по условиям прогноза (уровни торговых надбавок были сохранены на значениях 2017 года), то и значительного повышения уровня дохода от увеличения торговых надбавок не произошло 31 тыс. руб.  $(\frac{310020 \cdot 0,01}{100})$ .

Влияние товарооборота на сумму валового дохода составило 10444,3 тыс. руб.  $(\frac{310020 - 260521}{100}) \cdot 21,1 = 10\,444,3$  тыс. руб.

Суммируя влияния факторов по абсолютным значениям получим прогнозное абсолютное изменение валового дохода в 2018 году в целом по предприятию:  $3038,2 + 31,0 + 10\,444,3 = 13\,513,5$  тыс. руб.

Расчет влияния факторов по выбранным для прогноза условиям на сумму прибыли от продаж 2018 года сведем в таблицу 38.

Таблица 38 – Расчет влияния факторов на прогнозную прибыль от продаж

Составляющая прибыли	По отчету предыдущего периода (2017 г.), тыс. руб.	По ценам предыдущего периода при объеме продаж текущего периода, тыс. руб.	По условию прогноза текущего периода (2018 г.), тыс. руб.
Выручка от продажи товаров (N)	260 521	244 615	310 020
Полная себестоимость проданных товаров (S)	265 456	242 577	307 437
Прибыль от продаж (П)	-4935	2038	2583

Рассчитаем прогнозное влияния факторов по выбранным условиям на сумму прибыли от продаж.

- $\Delta П = 2583 + 4935 = 7518$  тыс. руб.
- $\Delta П_1 = 310020 - 244615 = 65405$  тыс. руб.

3.  $\Delta\Pi_2 = -4935 (0,9138-1) = 425$  тыс. руб.,  $k_1 = 242577/265456 = 0,9138$ .

4.  $\Delta\Pi_3 = -4935 (0,9389-0,9138) = -4935 (-0,0251) = -124$  тыс. руб.

$k_2 = 244615/260521 = 0,9389$ .

5.  $\Delta\Pi_4 = 242577 - 307437 = -64860$  тыс. руб.

6.  $\Delta\Pi_5 = 265456 \cdot 0,9389 - 242577 = 6672$  тыс. руб.

7.  $\Delta\Pi = 65405 + 425 + (-124) + (-64860) + 6672 = 7518$  тыс. руб.

Таким образом при увеличении товарооборота строительного оборудования в два раза и сохранении уровней торговых надбавок на значениях 2017 года, даже при увеличении в 2018 году коммерческих расходов на 10 % относительно суммы коммерческих расходов 2017 года, будем иметь в 2018 году прибыль от продаж в размере 2583 тыс. руб., а прогнозное абсолютное изменение прибыли от продаж по сравнению с убыточным 2017 годом 7518 тыс. руб.

В некоторых случаях дать необходимый эффект поможет корректировка ассортимента с увеличением доли товаров эконом-класса. При этом ни в коем случае нельзя забывать о качестве продукции, иначе есть риск навсегда потерять своего покупателя.

Торговая площадь за 2017 год уменьшилась на 388 м<sup>2</sup>, что свидетельствует о закрытии не рентабельных торговых точек и как следствие этого фактора сокращением продавцов на 19 чел. Средний заработок одного работающего увеличился на 17,3 %, что благоприятно влияет на стимулирование персонала особенно на продавцов, так как основная часть заработной платы – это процент от проданных товаров. При этих факторах производительность труда превышает темпы роста выручки, тенденция к уравниванию финансового состояния. Меры, которые можно предложить это сокращение доли административно-хозяйственного персонала и увеличение заработной платы продавцов, как надбавка за сверхурочные часы и больший превышающий норму объем продаж. Так же часть сэкономленных средств может пойти на увеличение ассортимента, что в настоящее время является первостепенной задачей в условиях конкурентной среды. Так же альтернатива вложения свободных оборотных средств – это закуп больших партий строительных материалов по более низкой закупочной цене, что при максимальной надбавке даст наибольший экономический рост выручки.

Все перечисленные меры носят внутренний характер. Однако не меньшего внимания заслуживают и внешние факторы, способные улучшить финансово-экономическое положение предприятия, повлиять на реализацию товаров. Нельзя забывать о своих поставщиках, иначе предприятие может остаться без оборотных средств.

Для обеспечения в будущем положительной тенденции развития предприятия необходимо учитывать совокупное влияние внешних факторов с тем, чтобы незамедлительно регулировать товарную политику в соответствии с меняющимися социально – экономическими показателями региона.

Графически наиболее слабые позиции ООО ВСК «ВЭЛЗ» выявленные в результате анализа финансового состояния показаны на рисунке 8.

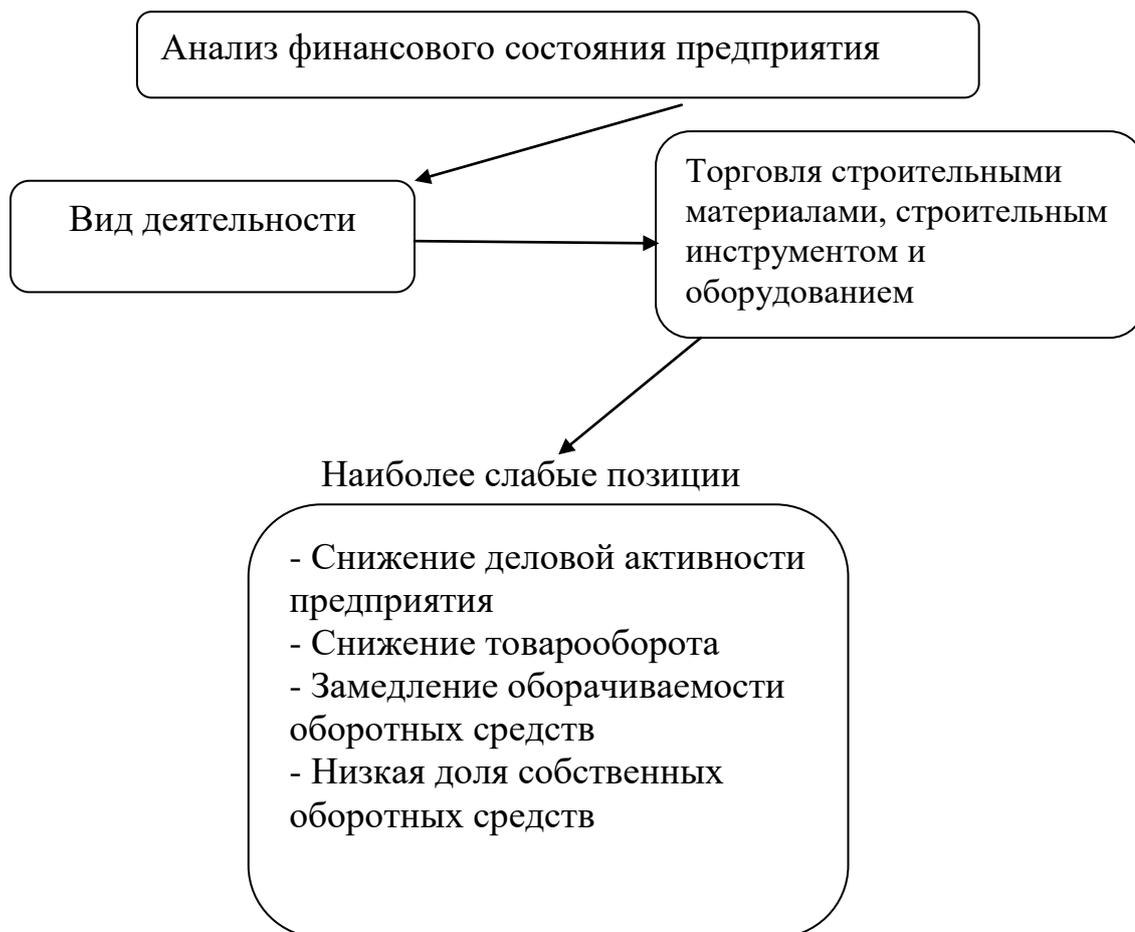


Рисунок 8 – Результаты анализа финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ» по основному виду деятельности

Для устранения недостатков и улучшения финансового состояния предприятия можно предложить следующие мероприятия (рисунок 9).

Графическое представление мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия выполнено на рисунке 9.

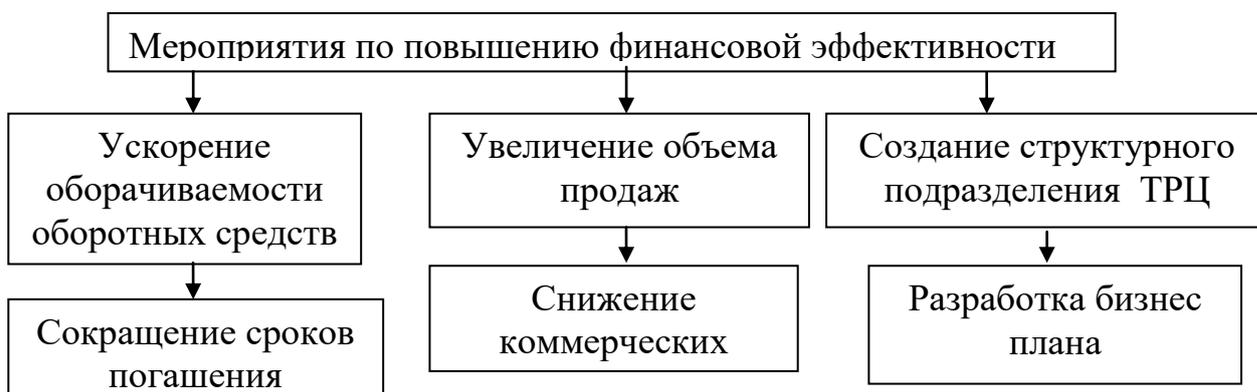


Рисунок 9 – План мероприятий по улучшению финансового состояния

### **Выводы по разделу 3**

Одним из основных и наиболее радикальных направлений улучшения финансового состояния предприятия является выявление резервов, по увеличению прибыли от продаж, внутри предприятия как максимум и получению деятельности без убытка как минимум. По данным анализа можно сделать выводы, что в исследуемом предприятии на 1 рубль собственных средств приходилось в 2016 году 0,154 руб. прибыли, а в 2017 году 0,128 руб. убытка. Предприятие было в 2017 году в зоне риска финансовой зависимости.

Для увеличения возможностей и резервов роста валового дохода необходимо увеличивать объем товарооборота, улучшать его структуру например расширяя группу строительного оборудования, так как выявлена возможность продавать эти товары с наибольшей торговой наценкой, сокращать и предупреждать товарные потери, уценку и порчу товаров.

Увеличения прибыли от продаж следует добиваться изменением цен, уменьшением полной себестоимости продаж через сокращение доли административно-хозяйственного персонала, улучшением скорости оборачиваемости товара, что может быть реализовано открытием торгово-распределительного центра.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе рассмотрены сущность, виды, принципы планирования финансового состояния и принципы управления финансовым состоянием, рассмотрена теория методов анализа финансового состояния предприятия и методик его оценки, выбраны методы анализа и методики оценки финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ», проведен анализ финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ» в результате чего: выявлен состав и структура активов/пассивов предприятия, проведена оценка показателей ликвидности и платежеспособности предприятия, выполнен анализ показателей прибыли и расчет показателей рентабельности. Приведены основные выводы, сделанные на основе анализа финансового состояния ООО ВСК «ВЭЛЗ» и дана оценка финансовому состоянию ООО ВСК «ВЭЛЗ».

Для выработки мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия выявлены факторы влияющие на финансовое состояние ООО ВСК «ВЭЛЗ», для чего проведен факторный анализ валового дохода, прибыли от продаж по основной деятельности, что позволило предложить мероприятия направленные на улучшение финансового состояния предприятия и безубыточную работу в следующем году.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 26.01.1996 г. № 14 – ФЗ (ред. от 05.12.2017 г.) «Гражданский кодекс Российской Федерации». – СПС «Гарант».
2. Федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117 – ФЗ (ред. От 28.12.2017 г.) «Налоговый кодекс Российской Федерации». – СПС «Гарант».
3. Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ (с изм. от 31.12.2017 г. № 486–ФЗ) «Об обществах с ограниченной ответственностью». – СПС «Консультант Плюс».
4. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16 и «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации». – СПС «Консультант Плюс».
5. Абрютина, М.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 256 с.
6. Баканов, М.И. Экономический анализ: учеб. пособие / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 656 с.
7. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 240 с.
8. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА–М, 2008. – 222 с.
9. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 215 с.
10. Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2009. – 768 с.
11. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. Я.В. Соколова. – М.: Проспект, 2009. – 768 с.
12. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: учеб. пособие / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2011. – 399 с.
13. Вахрушина, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / М.А. Вахрушина. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 464 с.
14. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2008. – 544 с.
15. Волков, О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник / О.И. Волков, О.В. Девяткин. – М.: ИНФРА–М, 2008. – 640 с.
16. Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О.Н. Волкова, В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, 2009. – 424 с.
17. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д.А. Ендовицкий, Д.В. Лысенко. – М.: Проспект, 2008. – 360 с.
18. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учеб. пособие / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2005. – 176 с.

19. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2007. – 670 с.
20. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М.: КноРус, 2010. – 416 с.
21. Грязновой, Е.В. Финансы: учебник / А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 18 с.
22. Дружинин, А.И. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий: учеб. пособие / А.И. Дружинин, В.В. Рыжова. – Екатеринбург: УГТУ, 2011. – 287 с.
23. Заболоцкая, В.В. Методика оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса / В.В. Заболоцкая, А.А. Аристархов // Финансы. – 2009. – № 12 (348). – С. 61–72.
24. Зенкина, И.В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента: учеб. пособие / И.В. Зенкина. – Ростов-н/Д: Феникс, 2009. – 318 с.
25. Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.В. Киреева. – Челябинск: УрСЭИ, 2009. – 510 с.
26. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 512 с.
27. Когденко, В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 392 с.
28. Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Н.В. Колчина, Е.Ю. Макеева, О.В. Португалова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 464 с.
29. Крылов, В.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учеб. пособие / В.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 720 с.
30. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2008. – 768 с.
31. Лупей, Н.А. Финансы: учеб. пособие / Н.А. Лупей. – М.: Деловая литература, 2010. – 144 с.
32. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / Н.П. Любушин, В.Г. Дьякова, В.Б. Лещева. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009 г. – 510 с.
33. Макарова, Л.Г. Экономический анализ в управлении финансами фирмы: учеб. пособие / Л.Г. Макарова, А.С. Макаров. – М.: Академия, 2008. – 336 с.
34. Молибог, Т.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие / Т.А. Молибог, Ю.И. Молибог. – М.: Владос, 2008. – 384 с.
35. Моляков, Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства / Д.С. Моляков. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 427 с.
36. Незамайкин, В.Н. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учеб. пособие / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – М.: Эксмо, 2009. – 389 с.
37. Попов, В.М. Финансовый бизнес-план: учеб. пособие / В.М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 480 с.

38. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учебник / К.А. Раицкий. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2009. – 693 с.
39. Ремизова, Е.Ю. Учет и отчетность / Е.Ю. Ремизова, Е.С. Султанова – М: Омега-Л, 2010. – 136 с.
40. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 544 с.
41. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н.А. Сафронова. – М.: Магистр, 2009. – 618 с.
42. Семенов, В.М. Экономика предприятия: учебник / В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008. – 426 с.
43. Сироткин, В.Б. Финансовый менеджмент фирмы: учеб. пособие / В.Б. Сироткин. – М.: Высшая школа, 2008. – 320 с.
44. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прутников. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 528 с.
45. Титов, В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.И. Титов. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 352 с.
46. Управление инвестиционным проектом. Опыт IBM. / под ред. Р. Бауэр. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 315 с.
47. Холт, Роберт Н. Основы финансового менеджмента / Роберт Н. Холт. – М.: Дело, 2009. – 403 с.
48. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб. пособие / В.А. Чернов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 686 с.
49. Чуева, Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Н. Чуева, В.Н. Чечевицина. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 384 с.
50. Чурюкин, В.А. Моделирование и анализ экономической устойчивости предприятия / В.А. Чурюкин // Финансы и кредит. – 2009. – № 45. – С. 29–33.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Структура управления, экономической службы и бухгалтерии ООО ВСК «ВЭЛЗ»



Рисунок А.1 – Управленческая структура предприятия ООО ВСК «ВЭЛЗ»

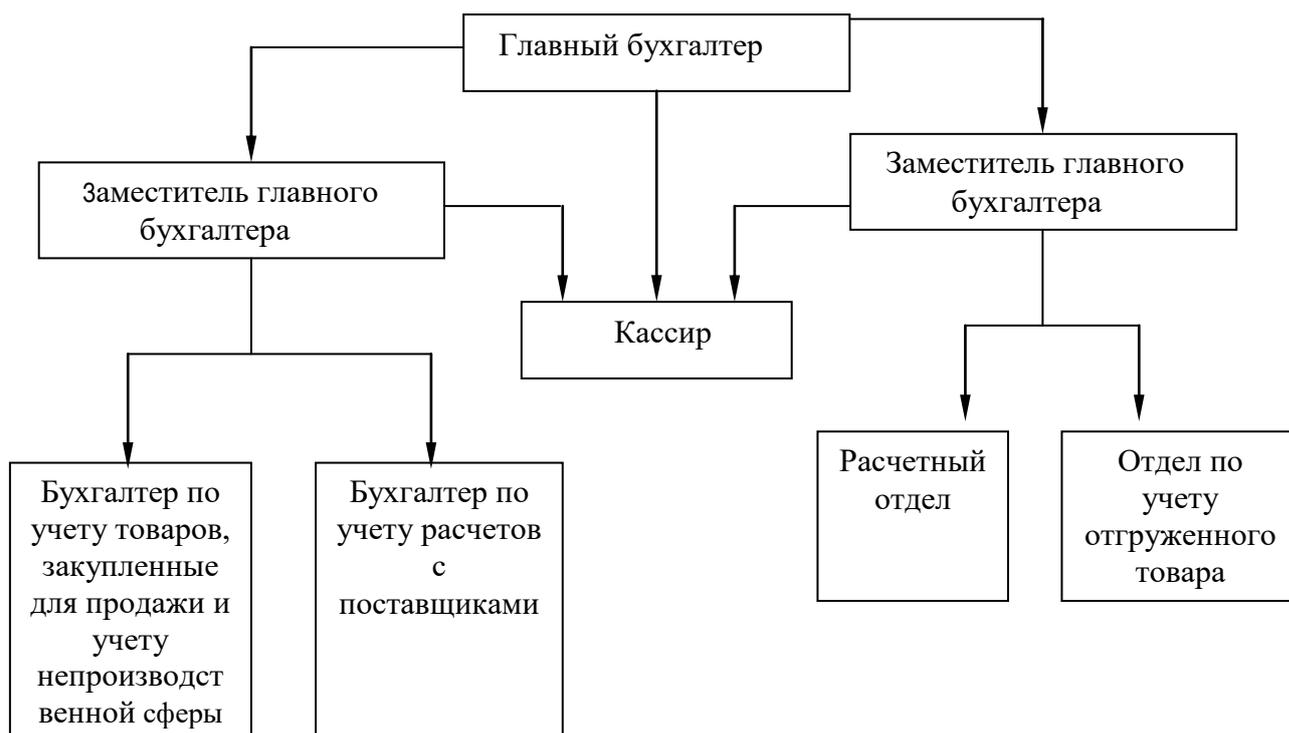


Рисунок А.2 – Структура экономической службы и бухгалтерии ООО ВСК «ВЭЛЗ»

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Аналитический бухгалтерский баланс ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2015–2017 гг.

Таблица Б.1 – Аналитический бухгалтерский баланс ООО ВСК «ВЭЛЗ» за 2015–2017 гг.

Наименование статей баланса	Абсолютные величины на конец года, тыс. руб.			Абсолютные отклонения, тыс. руб.		Темп прироста по годам, %		Структура по годам, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2015г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Актив										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	85 197,0	85 849,0	79 581,0	652,0	-6268,0	0,8	-7,3	58,28	72,59	70,57
Доходные вложения в материальные ценности	7062,0	3253,0	0,0	-3809,0	-3253,0	-53,9	-100,0	4,83	2,75	0,00
Прочие внеоборотные активы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I	92 259,0	89 102,0	79 581,0	-3157,0	-9521,0	-3,4	-10,7	63,11	75,34	70,57
II. Оборотные активы										
Запасы	50 317,0	25 272,0	30 460,0	-25 045,0	5188,0	-49,8	20,5	34,42	21,37	27,01
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты)	905,0	2256,0	432,0	1351,0	-1824,0	149,3	-80,9	0,62	1,91	0,38
Денежные средства	2420,0	1096,0	2226,0	-1324,0	1130,0	-54,7	103,1	1,66	0,93	1,97
Прочие оборотные активы	296,0	538,0	69,0	242,0	-469,0	81,8	-87,2	0,20	0,45	0,06
Итого по разделу II	53 938,0	29 162,0	33 187,0	-24 776,0	4025,0	-45,9	13,8	36,89	24,66	29,43
Баланс	146 197,0	118 264,0	112 768,0	-27 933,0	-5496,0	-19,1	-4,6	100,00	100,00	100,00

## Окончание таблицы Б.1

Наименование статей баланса	Абсолютные величины на конец года, тыс. руб.			Абсолютные отклонения, тыс. руб.		Темп прироста по годам, %		Структура по годам, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2015г.	2016 г.	2017 г.
Пассив										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал	10,0	10,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,01	0,01	0,01
Добавочный капитал	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	66 016,0	66 597,0	51 142,0	581,0	-15 455,0	0,9	-23,2	45,16	56,31	45,35
Итого по разделу III	66 027,0	66 608,0	51 153,0	581,0	-15 455,0	0,9	-23,2	45,16	56,32	45,36
IV. Долгосрочные обязательства										
Долгосрочные займы и кредиты	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
Прочие долгосрочные обязательства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
V. Краткосрочные обязательства										
Заемные средства	2289,0	3929,0	16 027,0	1640,0	12 098,0	71,6	307,9	1,57	3,32	14,21
Кредиторская задолженность	77 840,0	47 724,0	45 588,0	-30 116,0	-2136,0	-38,7	-4,5	53,24	40,35	40,43
Доходы будущих периодов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	41,0	3,0	0,0	-38,0	-3,0	-92,7	-100,0	0,03	0,0025	0,00
Итого по разделу V	80 170,0	51 656,0	61 615,0	-28 514,0	9959,0	-35,6	19,3	54,84	43,68	54,64
Баланс	146 197,0	118 264,0	112 768,0	-27 933,0	-5496,0	-19,1	-4,6	100,00	100,00	100,00

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Аналитический отчет о финансовых результатах ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2016–2017 гг.

Таблица В.1 – Аналитический отчет о финансовых результатах ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2016–2017 гг.

Показатель	Абсолютные величины по годам, тыс. руб.		Абсолютные отклонения по годам, тыс. руб.	Темп прироста по годам, %	Структура по годам, %	
	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г.	2017 г.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	387 733	260 521	-127 212	-32,81	100,00	100,00
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	312 919	205 559	-107 360	-34,31	80,70	78,90
Валовая прибыль (убыток)	74 814	54 962	-19 852	-26,54	19,30	21,10
Коммерческие расходы	63 025	59 897	-3128	-4,96	16,25	22,99
Управленческие расходы	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	11 789	-4935	-16 724	-58,14	3,04	-1,89
Проценты к уплате	609	676	67	11,00	0,16	0,26
Прочие доходы	2369	1600	-769	-32,46	0,61	0,61
Прочие расходы	2370	2780	410	17,30	0,61	1,07
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 179	-6791	-17 970	-160,75	2,88	-2,61
Текущий налог на прибыль	266	294	28	10,53	0,07	0,11
Прочие отчисления от прибыли	685	458	-227	-33,14	0,18	0,18
Чистая прибыль (убыток)	10 228	-7543	-17 771	-173,75	2,64	-2,90

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Расходы по обычным видам деятельности ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2015–2017 гг.

Таблица Г.1 – Расходы по обычным видам деятельности ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2015–2017 гг.

Показатель	Абсолютные величины по годам, тыс. руб.			Абсолютные отклонения по годам, тыс. руб.		Темп прироста по годам, %		Структура по годам, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2015г.	2016 г.	2017 г.
Материальные затраты	410 203	312 919	205 559	-97 284	-107 360	-23,72	-34,31	82,72	83,24	77,44
Затраты на оплату труда	61 943	42 114	42 925	-19 829	811	-32,01	1,93	12,49	11,20	16,17
Отчисления на социальные нужды	7383	4073	9727	-3310	5654	-44,83	138,82	1,49	1,08	3,66
Амортизация	4282	4515	4524	233	9	5,44	0,20	0,86	1,20	1,70
Прочие затраты	12 104	12 323	2721	219	-9602	1,81	-77,92	2,44	3,28	1,03
Итого по элементам затрат	495 915	375 944	265 456	-119 971	-110 488	-24,19	-29,39	100,00	100,00	100,00

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Бухгалтерский баланс ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2015–2017 гг.

Таблица Д.1 – Бухгалтерский баланс ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2015–2017 гг.

### Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 г.

Организация ООО ВСК "ВЭЛЗ"  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности торговля строительными материалами  
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью/ Частная собственность  
 Единица измерения: тыс. руб.  
 Местонахождение (адрес) 454092,74, Челябинск г., Воровского ул, 21А.

Форма по ОКУД \_\_\_\_\_  
 Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_  
 по ОКПО \_\_\_\_\_  
 ИНН \_\_\_\_\_  
 по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
 по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
 по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710001		
2017	12	31
49100291		
7451071744		
46,73		
12300		16
384		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На <u>31 декабря</u> 20 <u>17</u> г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Основные средства	79 581	85 849	85 197
	Доходные вложения в материальные ценности	0	3253	7062
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	79 581	89 102	92 259
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	30 460	25 272	50 317
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	432	2256	905
	Финансовые вложения	-	-	-
	Денежные средства	2226	1096	2420
	Прочие оборотные активы	69	538	296
	Итого по разделу II	33 187	29 162	53 938
	<b>БАЛАНС</b>	<b>112 768</b>	<b>118 264</b>	<b>146 197</b>

Окончание таблицы Д.1

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 20 17 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 16 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 15 г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( - ) <sup>7</sup>	( - )	( - )
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1	1	1
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	51 142	66 597	66 016
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>51 153</b>	<b>66 608</b>	<b>66 027</b>
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Резервы под условные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	16 027	3929	2289
	Кредиторская задолженность	45 588	47 724	77 840
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Резервы предстоящих расходов	-	-	-
	Прочие обязательства	0	3	41
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>61 615</b>	<b>51 656</b>	<b>80 170</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>112 768</b>	<b>118 264</b>	<b>146 197</b>

Руководитель \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)  
 " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает п
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Е**

Отчет о финансовых результатах ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2016–2017 гг.  
Таблица Е.1 – Отчет о финансовых результатах ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2016–2017 гг.

**Отчет о финансовых результатах**

за 31 декабря 20 17 г.

Организация ООО ВСК "ВЭЛЗ"

Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_

Вид экономической \_\_\_\_\_

деятельности Торговля строительными материалами

Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной

ответственностью /Частная собственность \_\_\_\_\_

Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД \_\_\_\_\_

Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_

по ОКПО \_\_\_\_\_

ИНН \_\_\_\_\_

по \_\_\_\_\_

ОКВЭД \_\_\_\_\_

по ОКПФ/ОКФС \_\_\_\_\_

по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710001		
2017	12	31
49100291		
7451071744		
46,73		
12300	16	
384		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За отчетный период	За аналогичный период
			2017 год	2016 год
	Выручка <sup>5</sup>	2110	260 521	387 733
	Себестоимость продаж	2120	( 205 559 )	( 312 919 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	54 962	74 814
	Коммерческие расходы	2210	( 59 897 )	( 63 025 )
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	( 4935 )	11 789
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	( 676 )	( 609 )
	Прочие доходы	2340	1600	2369
	Прочие расходы	2350	( 2780 )	( 2370 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	( 6791 )	11 179
	Текущий налог на прибыль	2410	( 294 )	( 266 )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460	( 458 )	( 685 )
	Чистая прибыль (убыток)	2400	( 7543 )	10 228

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За _____	За _____
			20 ____ г. <sup>3</sup>	20 ____ г. <sup>4</sup>
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый	2520		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	2500	( 7543 )	10 228
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

**ПРИЛОЖЕНИЕ Ж**

Отчет об изменении капитала ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2016–2017 гг.

Таблица Ж.1 – Отчет об изменении капитала ООО ВСК "ВЭЛЗ" за 2016–2017 гг.

**Отчет об изменениях капитала**  
за 31 декабря 20 17 г.

Организация ООО ВСК "ВЭЛЗ" по ОКПО  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН  
Вид экономической деятельности Торговля строительными материалами по ОКВЭД  
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью /Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС  
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Форма по ОКУД  
Дата (число, месяц, год)

Коды		
0710001		
2017	12	31
49100291		
7451071744		
46.73		
12300	16	
384		

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Величина капитала на 31 декабря 20 <u>15</u> г. <sup>1</sup>	3100	10	( )			66 016	66 027
<u>За 20 16</u> г. <sup>2</sup>							
Увеличение капитала - всего:	3210					10 228	10 228
в том числе:							
чистая прибыль	3211	x	x	x	x	10 228	10 228
переоценка имущества	3212	x	x		x		
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3213	x	x		x		
дополнительный выпуск акций	3214				x	x	
увеличение номинальной стоимости акций	3215				x		x
реорганизация юридического лица	3216						
Уменьшение капитала - всего:	3220	( )	( )	( )	( )	( 9647 )	( 9647 )
в том числе:							
убыток	3221	x	x	x	x	( )	( )
переоценка имущества	3222	x	x	( )	x	( )	( )
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3223	x	x	( )	x	( 484 )	( 484 )
уменьшение номинальной стоимости акций	3224	( )			x		( )
уменьшение количества акций	3225	( )			x		( )
реорганизация юридического лица	3226						( )
дивиденды	3227	x	x	x	x	( 9163 )	( 9163 )

Окончание таблицы Ж.1

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Изменение добавочного капитала	3230	x	x				x
Изменение резервного капитала	3240	x	x	x			x
Величина капитала на 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>2</sup>	3200		( )	1		66 597	66 608
<u>За 20 17 г.<sup>3</sup></u>							
Увеличение капитала - всего:	3310						
в том числе:							
чистая прибыль	3311	x	x	x	x		
переоценка имущества	3312	x	x		x		
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	x	x		x		
дополнительный выпуск акций	3314				x	x	
увеличение номинальной стоимости акций	3315				x		x
реорганизация юридического лица	3316						
Уменьшение капитала - всего:	3320	( )		( )	( )	( 15 455 )	( 15 455 )
в том числе:							
убыток	3321	x	x	x	x	( 7543 )	( 7543 )
переоценка имущества	3322	x	x	( )	x	( )	( )
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3323	x	x	( )	x	( )	( )
уменьшение номинальной стоимости акций	3324	( )			x		( )
уменьшение количества акций	3325	( )			x		( )
реорганизация юридического лица	3326						( )
дивиденды	3327	x	x	x	x	( 7912 )	( 7912 )
Изменение добавочного капитала	3330	x	x				x
Изменение резервного капитала	3340	x	x	x			x
Величина капитала на 31 декабря 20 <u>17</u> г. <sup>3</sup>	3300	10	( 0 )	1	0	51 142	51 153

## ПРИЛОЖЕНИЕ К

Отчет о движении денежных средств за 2016–2017 гг.  
Таблица К.1 – Отчет о движении денежных средств за 2016–2017 гг.

### Отчет о движении денежных средств за 31 декабря 20 17 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
Дата (число, месяц, год)		0710001	
Организация <u>ООО ВСК "ВЭЛЗ"</u>	по ОКПО	2017	12
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	49100291	31
Вид экономической деятельности <u>Торговля строительными материалами</u>	по ОКВЭД	7451071744	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКФС	46.73	
_____	по ОКЕИ	12300	16
Единица измерения: тыс. руб.		384	

Наименование показателя	Код	За <u>отчетный</u> 20 <u>17</u> г. <sup>1</sup>	аналогичный период предыдущего года За <u>20 16</u> г. <sup>2</sup>
<b>Денежные потоки от текущих операций</b>			
Поступления - всего	4110	265 915	390 119
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	260 451	387 761
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	3700	
от перепродажи финансовых вложений	4113		
прочие поступления	4119	1764	2358
Платежи - всего	4120	( 264 202 )	( 381 163 )
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	( 224 129 )	( 335 406 )
в связи с оплатой труда работников	4122	( 28 188 )	( 32 611 )
процентов по долговым обязательствам	4123	( )	( )
налога на прибыль организаций	4124	( 283 )	( 190 )
прочие платежи	4129	( 11 602 )	( 12 956 )
Сальдо денежных потоков от текущих операций	<b>4100</b>	1713	8956
<b>Денежные потоки от инвестиционных операций</b>			
Поступления - всего	4210	2900	
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	2900	
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212		
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213		
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214		
прочие поступления	4219		

## Окончание таблицы К.1

Форма 0710004 с. 3

Наименование показателя	Код	За отчетный 20 17 г. <sup>1</sup>	аналогичный период предыдущего года За 20 16 г. <sup>2</sup>
Платежи - всего	4220	( 1141 )	( 1880 )
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	( 1141 )	( 1880 )
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	( )	( )
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	( )	( )
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	( )	( )
прочие платежи	4229	( )	( )
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	<b>4200</b>	1759	( 1880 )
<b>Денежные потоки от финансовых операций</b>			
Поступления - всего	4310	16 285	5500
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	16 285	5500
денежных вкладов собственников (участников)	4312		
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313		
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314		
прочие поступления	4319		
Платежи - всего	4320	( 18 627 )	( 13 900 )
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	( )	( )
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	( 14 072 )	( 7380 )
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	( 4555 )	( 6520 )
прочие платежи	4329	( )	( )
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	<b>4300</b>	( 2342 )	( 8400 )
<b>Сальдо денежных потоков за отчетный период</b>	<b>4400</b>	<b>1130</b>	<b>( 1324 )</b>
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода</b>	<b>4450</b>	<b>1096</b>	<b>2420</b>
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода</b>	<b>4500</b>	<b>2226</b>	<b>1096</b>
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	<b>4490</b>		

Руководитель

(подпись)

(расшифровка подписи)

Главный  
бухгалтер

(подпись)

(расшифровка подписи)

## ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Расчеты показателей ликвидности, платежеспособности предприятия за  
2015г. и сравнительный анализ показателей ликвидности

Группа по активу	Значение	Группа по пассиву	Значение
A1	2420	П1	77 840
A2	905	П2	2289
A3	50 613	П3	41
A4	92 259	П4	66 027

Обозначение показателя	Значение показателя
L1	0,229
L2	0,030
L3	0,041
L4	0,673
L5	-1,932
L6	-0,486

№ группы	Значение по активу	Значение по пассиву	Рекомендуемое соотношение	Дефицит(-)/профицит(+), тыс. руб.	Дефицит(-)/профицит(+), %
1	2420	77 840	$A1 \geq П1$	-75 420	-96,891
2	905	2289	$A2 \geq П2$	-1384	-60,463
Итого	3325	80 129		-76 804	-95,850
3	50 613	41	$A3 \geq П3$	50 572	
4	92 259	66 027	$A4 \leq П4$	-26 232	-39,729

## ПРИЛОЖЕНИЕ М

Расчеты показателей ликвидности, платежеспособности предприятия за  
2016г. и сравнительный анализ показателей ликвидности

Группа по активу	Значение	Группа по пассиву	Значение
A1	1096	П1	47 724
A2	2256	П2	3929
A3	25 810	П3	3
A4	89 102	П4	66 608

Обозначение показателя	Значение показателя
L1	0,201
L2	0,021
L3	0,065
L4	0,565
L5	-1,148
L6	-0,771
L7	0,255

№ группы	Значение по активу	Значение по пассиву	Рекомендуемое соотношение	Дефицит(-)/профицит(+), тыс. руб.	Дефицит(-)/профицит(+), %
1	1096	47 724	$A1 \geq П1$	-46 628	-97,703
2	2256	3929	$A2 \geq П2$	-1673	-42,581
Итого	3352	51 653		-48 301	-93,511
3	25 810	3	$A3 \geq П3$	25 807	
4	89 102	66 608	$A4 \leq П4$	-22 494	-33,771

## ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Расчеты показателей ликвидности, платежеспособности предприятия за  
2017г. и сравнительный анализ показателей ликвидности

Группа по активу	Значение	Группа по пассиву	Значение
A1	2226	П1	45 588
A2	432	П2	16 027
A3	30 529	П3	0
A4	79 581	П4	51 153

Обозначение показателя	Значение показателя
L1	0,216
L2	0,036
L3	0,043
L4	0,539
L5	-1,074
L6	-0,857
L7	0,263

№ группы	Значение по активу	Значение по пассиву	Рекомендуемое соотношение	Дефицит(-)/профицит(+), тыс.руб.	Дефицит(-)/профицит(+), %
1	2226	45 588	$A1 \geq П1$	-43 362	-95,117
2	432	16 027	$A2 \geq П2$	-15 595	-97,305
Итого	2658	61 615		-58 957	-95,686
3	30 529	0	$A3 \geq П3$	30 529	
4	79 581	51 153	$A4 \leq П4$	-28 428	-55,574