

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Филиал в г. Златоусте
Факультет «Сервис, экономика и право»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.э.н., доцент

_____ Т.И. Гусева
_____ 2017 г.

Финансовый анализ и прогнозирование на предприятии ООО
«Лесопромышленная компания»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2017.518.ПЗ ВКР

Руководитель работы
Старший преподаватель
_____ М.А.Кирсанова
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ФСЭиП-552
_____ А.О.Бовкун
_____ 2017 г.

Нормоконтролер
к.э.н., доцент
_____ И.И. Турсукова
_____ 2017 г.

Златоуст 2017

АННОТАЦИЯ

Бовкун А.О. Финансовый анализ и прогнозирование на предприятии ООО «Лесопромышленная компания». - Златоуст: ЮУрГУ, ФЭиП, 2017, 76 с., 9 ил., 30 табл., библиогр. список - 32 найм., 5 приложений.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в проведении финансового анализа состояния предприятия, разработке мер по повышению эффективности работы предприятия и составлению прогноза состояния предприятия.

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические основы финансового анализа и прогнозирования на предприятии.. В частности, раскрываются понятия финансового анализа и прогнозирования, рассматриваются задачи анализа и составления прогноза. Описывается методика финансового анализа, примененная к рассматриваемому предприятию. Рассматриваются две методики финансового прогноза, которые применяются к анализируемому предприятию.

Во втором разделе работы проводится финансовый анализ и дается оценка финансовой стабильности деятельности предприятия. Выявляются проблемы и разрабатываются мероприятия, которые позволят в будущем прогнозном периоде повысить эффективность работы. Затем по двум методикам составляется прогноз развития предприятия ООО «Лесопромышленная компания» на следующий прогнозный период с учетом применения разработанных мероприятий.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	10
1.1 Сущность и основные разделы финансового анализа в системе управления финансами предприятия.....	10
1.2 Роль финансового прогнозирования в системе управления предприятием.....	13
1.3 Методика оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия.....	15
1.4 Влияние финансового анализа и прогнозирования на финансовую устойчивость предприятия.....	18
2 АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛЕСОПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ».....	28
2.1 Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия ООО «Лесопромышленная компания».....	28
2.2 Прогнозирование перспектив развития предприятия ООО«Лесопромышленная компания».....	49
2.3 Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Лесопромышленная компания».....	52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	56
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	58

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях финансовый анализ является одним из наиболее эффективных методов управления предприятием. Для эффективного функционирования организации необходимо уметь оценивать будущее состояние хозяйствующего субъекта с учетом возможных изменений внешней и внутренней среды. Финансовое прогнозирование – процесс разработки системы финансовых прогнозов, позволяющих субъекту хозяйствования эффективно организовать свою финансово-хозяйственную деятельность, разрабатывать финансовые планы и предупреждать или сглаживать негативные воздействия внешней и внутренней среды в условиях постоянной неопределенности и действия разнообразных рисков. Для повышения эффективности работы предприятия, составление прогноза работы на основе проведения обязательного анализа деятельности позволяет принимать более эффективные управленческие решения, строить максимально результативные стратегии управления и получать максимальную прибыль.

Актуальность выбранной темы: в современных условиях финансовый анализ является одним из наиболее эффективных методом управления предприятием, так как это успешный инструмент позволяющий корректировать управленческие решения относительно выгоды предприятия и достижения поставленных целей. Эффективность деятельности современного предприятия – это баланс между интересами собственников, инвесторов, покупателей, работников предприятия, государства (налоги). Основная цель каждого – это иметь четкое представление о финансовой устойчивости предприятия, чтобы прогнозировать средства, которые могут быть получены в результате взаимодействия с ним или любой другой выгоды.

Финансовое прогнозирование – процесс разработки системы финансовых прогнозов, позволяющих предприятию эффективно организовать свою финансовую деятельность, разрабатывать планы, предсказывать возможные

воздействия от принятия тех или иных решений. В условиях современного рынка составление максимально точного прогноза на основе показателей проведенного финансового анализа является острой необходимостью и требованием реалий российской экономики.

Объектом исследования данной работы является общество с ограниченной ответственностью «Лесопромышленная компания».

Предметом исследования является финансово–хозяйственная деятельность предприятия ООО «Лесопромышленная компания».

Цель работы – на основе проведенного финансового анализа, разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости исследуемого предприятия и сделать прогноз развития его деятельности.

Задачи работы:

1) Рассмотреть сущность финансового анализа и изучить методику финансового анализа и прогнозирования финансовой устойчивости предприятия.

2) Выявить влияние показателей финансового анализа и прогнозирования на финансовую устойчивость предприятия.

3) Исследовать организационные и финансово–экономические особенности исследуемого предприятия.

4) Провести анализ и оценку финансового положения на исследуемом предприятии.

5) Разработать прогноз перспектив развития предприятия на основе выявленных показателей с помощью двух методик прогнозирования.

6) Предложить мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Лесопромышленная компания» с учетом современных условий экономики и разработать прогноз с учетом реализации этих мероприятий.

Теоретическая значимость работы заключается в формировании адаптированной методики финансового анализа и прогнозирования в системе управления финансами для предприятий лесопромышленного комплекса. Представленная в работе методика прогнозирования объединяет в себе

несколько разных подходов и является наиболее применительной к практике. В работе применены две методики разработки прогноза: табличный прогноз и матричный. Методика проверки разностей средних уровней позволяет оценить точность проведенного табличного прогнозирования. Матричный метод формирования финансового прогноза сформирован французскими учеными и практиками Ж. Франшоном и И. Романе. Этот метод является новым для российской экономики и основан на точном расчете показателей, поэтому очень эффективен и точен.

Практическая значимость работы заключается в разработке и внедрении мер по улучшению финансовой устойчивости исследуемого предприятия на основе проведенного финансового и прогнозного анализа.

Структура работы: введение, первая глава (теоретическая), вторая – глава (внедренческая и аналитическая), заключение, список литературы, приложения.

1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и основные разделы финансового анализа в системе управления финансами предприятия

Анализ финансового состояния – это совокупность множества показателей эффективности работы предприятия, рассмотренных в динамике. Финансовый анализ неотъемлемый элемент как финансов организации, так и их экономических связей с партнерами, финансово–кредитной системой.

Цели финансового анализа:

- 1) Выявление изменения показателей финансового состояния.
- 2) Определение факторов, которые влияют на финансовое состояние организации.
- 3) Оценка количественного и качественного изменения финансового состояния.
- 4) Оценка финансового положения организации на современном этапе.
- 5) Определение тенденций изменения финансового состояния предприятия.

Результаты анализа финансового состояния необходимы следующим группам потребителей:

1) Руководители предприятий, финансовые менеджеры, управляющие, экономисты – все, кто участвует в принятии управленческих решений на предприятии. Нельзя руководить организацией, принимать хозяйственные решения, не зная ее финансового состояния. Менеджер оценивает эффективность принимаемого им решения, используемого в экономической деятельности ресурсов и полученного финансового результата.

2) Собственники. Им важно знать отдачу от внесенных в организацию средств, рентабельность организации, а также степень экономических рисков и вероятность потерь своего капитала.

3) Кредиторы и инвесторы. Их интересует оценка возможности возврата выданных кредитов и возможности организации, осуществить инвестиционные программы.

4) Поставщики. Для них значима возможность оплаты поставленной продукции, выполненных услуг и работ [9,10].

Информационной базой для проведения анализа финансового состояния является главным образом бухгалтерская отчетность.

Если предприятие имеет оборот до 60 миллионов и имеет право применить упрощенный режим налогообложения, то можно провести анализ по упрощенной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Он включает в себя форму №1 и форму №2. Они также дают достаточно информации для проведения финансового анализа [16].

Если предприятие находится на системе налогообложения ЕНВД или на патентной системе, анализ все же провести возможно, тогда от бухгалтера предприятия, которое подлежит анализу требуется предоставить оборотно-сальдовую ведомость .

Любые документы при финансовом анализе берутся для рассмотрения в динамике, то есть как минимум за 3 периода. Если это давно и стабильно работающее предприятие, то берутся 3 года для анализа. А если предприятие не работает 3 года, то взять 3 квартала, 3 полугодия и так далее. На усмотрение экономиста, который делает анализ.

Одна из важных функций финансиста – консультирование руководства предприятия по финансовым вопросам. Однако такое консультирование немислимо без тщательного анализа финансовых показателей. Только на основании финансового анализа, обнаружения сильных и слабых позиций финансового состояния организации можно запланировать меры по укреплению или выхода из сложной финансовой ситуации. Именно поэтому каждый финансист должен знать технологию проведения финансового анализа предприятия, уметь делать на его основе необходимые выводы,

разрабатывать и предлагать руководству предприятия меры по улучшению его финансового состояния.

При проведении аналитической работы финансист может воспользоваться программными средствами, что гораздо эффективнее, и провести расчеты вручную. Алгоритм, заложенный в основу проведения анализа финансового положения предприятия, как в том, так и в другом случае основан на взаимосвязях, внутренне присущих балансу и другим формам отчетности.

Анализ финансового состояния предприятия включает этапы:

- 1) Предварительная (общая) оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период.
- 2) Анализ платежеспособности и устойчивости предприятия.
- 3) Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса.
- 4) Анализ оборачиваемости оборотных активов.
- 5) Анализ финансовых результатов предприятия.
- 6) Анализ потенциального банкротства предприятия.

Финансовое прогнозирование – это приведение в упорядоченную систему определенных экономических показателей, которые позволяют сделать выводы о работе предприятия на перспективу. То есть другими словами прогноз – это исследование конкретных перспектив развития финансов субъектов хозяйствования и субъектов власти в будущем, научно обоснованное предположение об объемах и направлениях использования финансовых ресурсов на перспективу. Финансовое прогнозирование выявляет ожидаемую в перспективе картину состояния финансовых ресурсов и потребности в них, возможные варианты осуществления финансовой деятельности и представляет собой предпосылку для финансового планирования.

К основной цели финансового прогнозирования, осуществляемого для научного обоснования показателей финансовых планов и способствующего выработке концепции развития финансов на прогнозируемый период,

можно отнести оценку предполагаемого объема финансовых ресурсов и определение предпочтительных вариантов финансового обеспечения деятельности субъектов хозяйствования, органов государственной власти и местного самоуправления.

Прогноз финансового положения включает в себя информацию о будущих финансовых результатах деятельности, будущем движении денежных средств организации либо отдельных сторонах его финансово-хозяйственной деятельности в будущем, подготовленную исходя из допущения, что определенные события произойдут, и определенные действия будут предприняты руководством экономического субъекта.

Прогноз финансового положения имеет очень важное значение, организации, поскольку он указывает перспективы ее дальнейшего развития или пути предотвращения возможного кризиса.

Для проведения эффективного анализа финансового состояния деятельности предприятия, необходимо изучить методы проведения и систему показателей финансового состояния [14, с. 85–110].

Эффективный финансовый анализ включает несколько обязательных разделов.

Первый раздел включает краткую финансово-экономическую характеристику предприятия. С указанием ассортимента продукции, организационной структуры, структуры продаж за несколько предыдущих периодов. Еще в данном разделе необходимо указать экспресс-анализ основных производственных показателей предприятия, то есть сравнить индексы изменения показателей. Таким образом, проверить соблюдается ли «золотое правило» экономики – превышение роста чистой прибыли над ростом валовой прибыли, превышение роста валовой прибыли над ростом выручки и превышение роста выручки над ростом стоимости имущества.

Главное в анализе потенциала – это сравнение темпов роста прибыли, выручки от реализации и активов. В частности оптимально следующее их соотношение:

$$J_{\text{чп}} > J_{\text{вп}} > J_{\text{в}} > J_{\text{а}} > 1,0, \quad (1)$$

где $J_{\text{чп}}$, $J_{\text{вп}}$, $J_{\text{в}}$, $J_{\text{а}}$ – соответственно индекс изменения чистой прибыли, валовой прибыли, выручки от реализации продукции, работ, услуг, и индекс изменения активов предприятия, относительный показатель.

Далее необходимо сделать выводы о состоянии предприятия на дату анализа [13, с. 95].

Второй раздел необходимо начать с анализа денежных потоков, то есть проанализировать денежные поступления и дебиторскую задолженность, а также выявить дефицит или профицит денежных средств на предприятии по формуле 2.

$$П_{\text{д}} = ВП_{\text{с}} - КЗ - П_{\text{л}}, \quad (2)$$

где $П_{\text{д}}$ – это профицит (дефицит), денежные единицы;

$ВП_{\text{с}}$ – это валовые поступления денежных средств, денежные единицы;

$КЗ$ – кредиторская задолженность, денежные единицы;

$П_{\text{л}}$ – периодические платежи, совершаемые в данном периоде (налоги, заработная плата и другие), денежные единицы.

Далее во втором разделе следует составить агрегированный и матричный баланс. Так как аналитическая ценность матричного баланса состоит в том, что:

- 1) В нем есть привязка источников финансирования к конкретным статьям актива.
- 2) Позволяет широко использовать информационную базу для финансового анализа и управления денежными потоками на предприятии.
- 3) Он характеризует финансовую деятельность, платежеспособность и кредитоспособность предприятия [3, с. 76].

Третий раздел предполагает расчет финансовых коэффициентов, они представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Финансовые коэффициенты

Показатель	Формула	Характеристика
Коэффициент кругооборота денежной наличности	Отношение выручки от реализации к чистому потоку денежных средств	Показывает число оборотов по притоку денежных средств
Коэффициент покрытия обязательств текущими платежами	Отношение денежных средств, полученных от текущих платежей к средней величине краткосрочных выплат по обязательствам	Отражают степень ликвидности по краткосрочным долгам, рассчитанную по текущим поступлениям
Коэффициент резервирования денежных средств	Отношение денежных средств на счетах и в кассе к краткосрочным обязательствам	Показывает обеспеченность таких выплат, как оплата труда, социальные отчисления, налоги, арендная плата к дате их оплаты.
Коэффициент покрытие периодических выплат	Отношение притока денежных средств по текущим операциям к периодическим выплатам	

Необходимо в конце данного раздела сделать выводы о тенденции в движении данных коэффициентов во времени за три периода.

В четвертом разделе необходимо выделить проблемные зоны на основании предыдущих пунктов. Чаще всего, поиск дополнительных денежных средств производят в оптимизации себестоимости, в оптимизации структуры продаж. Таки образом, в данном разделе будут рассчитаны экономические показатели.

Материалоемкость продукции – это отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции:

$$ME = M / ВП, \quad (3)$$

где ME – материалоемкость продукции, относительный показатель;

M – сумма материальных затрат, денежные единицы;

ВП – объем продукции (работ, услуг), денежные единицы.

Материалоотдача – этот показатель является обратным к показателю материалоемкости продукции и рассчитывается как отношение стоимости объема выпущенной продукции к сумме материальных затрат.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции – этот показатель рассчитывается как отношение суммы материальных затрат к полной себестоимости выпущенной продукции:

$$У = M / C \times 100\%, \quad (4)$$

где У – удельный вес материальных затрат в себестоимости, %;

C – полная себестоимость продукции (работ, услуг), денежные единицы.

Коэффициент использования материалов – этот показатель определяется делением суммы фактических материальных затрат на величину материальных затрат, рассчитанную исходя из плановых калькуляций и фактического выпуска и ассортимента продукции.

Далее будет произведен анализ себестоимости. Анализ себестоимости продукции обычно начинают с оценки величины затрат и тенденций их развития за три периода. Сравнение затрат можно вести как в абсолютных величинах, так и в относительных – через показатель затрат на 1 рубль реализованной продукции, определяемый как отношение себестоимости реализованной продукции к стоимости реализованной продукции, исчисленной в оптовых ценах.

В этом же разделе необходимо провести детальный анализ структуры продаж. А также анализ структуры управления предприятием. Так как все эти величины влияют напрямую на рентабельность каждой единицы продаж.

В шестом разделе производят выявление резервов к оздоровлению для включения их в финансовую стратегию по каждой проблемной зоне. Также формируют корректные задачи, которые будут стоять перед финансовой стратегией в целом, а также по каждой проблемной зоне. Также в этом разделе должен быть произведен матричный анализ стратегии предприятия.

Главная цель финансовой деятельности предприятия – где, когда и как применять финансовые ресурсы для результативного развития производства и получения максимума прибыли. В связи с этим анализ финансового состояния организации решает следующие задачи:

1) Своевременное обнаружение и устранение минусов в финансовой деятельности, и поиск резервных улучшений финансового состояния организации и ее платежеспособности.

2) Прогнозирование возможного финансового результата и разработка модели финансового состояния при различных вариантах применения ресурсов.

3) Разработка конкретных программ, направленных на эффективное пользование финансовыми ресурсами и укрепление финансового состояния организации [10,14].

Финансовый анализ – необходимая часть успешного управления компании. Качественный экономический анализ позволяет эффективно конкурировать на самых загруженных рынках. На сегодняшний день анализ достиг такого уровня, что можно спрогнозировать состояние предприятия путем составления математической модели, если предприятие будет менять самые детальные решения. Можно понять колебание влияния качества товара на спрос, изменение себестоимости товара на узнаваемости бренда и прочее. Финансовый анализ – это современный эффективный инструмент, позволяющий строить рентабельное производство и торговлю.

1.2 Роль финансового прогнозирования в системе управления предприятием

Разделить финансовый анализ и финансовое прогнозирование невозможно. Финансовый анализ становится бесполезным без прогнозирования, тогда как прогнозирование невозможно без предварительной оценки экономических показателей.

Финансовое прогнозирование играет важнейшую роль в управлении предприятием, ни одно управленческое решение не может быть принято без предварительного прогнозирования на уровне краткосрочного или долгосрочного построения прогноза. Задачи финансового прогнозирования созвучны с задачами управления любым предприятием – максимизировать прибыль и минимизировать риски. Но кроме основных задач есть еще более детальные задачи, которые решаются именно при составлении прогноза.

Задачами финансового прогнозирования являются:

1) Увязка материально–вещественных и финансово–стоимостных пропорций на макро– и микроуровнях на перспективу.

2) Определение источников формирования и объема финансовых ресурсов субъектов хозяйствования и субъектов власти на прогнозируемый период.

3) Обоснование направлений использования финансовых ресурсов субъектами хозяйствования и субъектами власти на прогнозируемый период на основе анализа тенденций и динамики финансовых показателей с учетом воздействующих на них внутренних и внешних факторов.

4) Определение и оценка финансовых последствий принимаемых органами государственной власти и местного самоуправления, субъектами хозяйствования решений.

1.3 Методика оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия

Задачи финансового анализа решаются на основании изучения статистики абсолютных и относительных финансовых показателей. Финансовый анализ в различных источниках имеет различный алгоритм, но на основании рассмотренных различных методик все-таки возможно выделить общую кайму проведения финансового анализа, эта универсальная кайма включает несколько обязательных блоков:

- 1) Структурный анализ активов и пассивов.
- 2) Анализ финансовой устойчивости.
- 3) Анализ платежеспособности (ликвидности).

4) На четвертом этапе необходимо учесть цель финансового и исходя из цели, необходимо проанализировать рентабельность предприятия в динамике и прирост собственного капитала.

Но на каждом этапе необходимо адаптировать ход проведения анализа. Например, для торгового предприятия необходимо анализировать эффективность работы оборотного капитала особенно тщательно, а прирост собственного капитала может быть отрицательным показателем. Так для торгового предприятия – собственные средства, которые являются внеоборотным активом, могут в значительном количестве оказаться балластом.

Все предприятия по роду деятельности можно укрупненной классификацией разделить на торговые предприятия, предприятия сферы услуг и предприятия производственные.

Анализ производственного предприятия – это самый сложный и универсальный вид финансового анализа. Так производственное предприятие – это порой целое объединение различных предприятий, но всегда это и производство и торговля. Так как любое производственное предприятие (кроме научно-исследовательских и предприятий, работающих с государственными заказами) должно сначала произвести товар, а потом его

продать. И иногда даже сначала продать, а потом уже произвести. Алгоритм финансового анализа такого предприятия включает в себя все части анализа:

1) Анализ основных финансовых показателей.

2) Анализ проблемных зон, выявленных в предварительном анализе основных показателей.

3) Анализ ликвидности и платежеспособности.

4) Анализ конкурентной среды или маркетинговый анализ.

5) Анализ сбалансированности движения финансовых потоков.

Для проведения анализа финансового состояния организации употребляются общепринятый инструментарий.

Наиболее распространенный способ – сравнение, когда финансовый показатель рассматриваемого периода сравнивается либо с заданными, либо с показателями за прошлый период (базисный). При сравнении показателя за различные периоды необходимо достичь их сопоставимости, т.е. показатели следует пересчитать с учетом однородного состава элементов, инфляционного процесса в экономике, метода оценки и др. Чаще всего при анализе берется как минимум три периода для сравнения, обычно это три года, но если предприятие недавно работающее, можно оценивать три квартала, полугодия или даже 3 месяца. Это позволит увидеть показатели в динамике.

Следующий метод – группировки. Показатели группируются и объединяются в таблицы, что дает возможность проведения аналитических расчетов, обнаружения тенденции развития некоторого явления и их связи, выявление фактора, влияющего на изменения показателей.

Метод цепных подстановок, или элиминирования, состоит в замене некоторого рассматриваемого показателя базисным, все прочие показатели остаются постоянными. Этот метод дает возможность установить зависимость некоторых факторов на совокупные финансовые показатели.

В качестве инструментариев финансового анализа обширно употребляются финансовые коэффициенты – относительные показатели

финансового состояния организации, которые формулируют отношение одного абсолютного финансового показателя к другому. Финансовые коэффициенты используются:

1) Для количественной характеристики финансового состояния.

2) Для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с аналогичными показателями других предприятий или среднеотраслевыми показателями.

3) Для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния предприятия.

4) Для определения нормальных ограничений и критериев различных сторон финансового состояния.

Распространенными критериями неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий являются:

1) Коэффициент текущей ликвидности показывает какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства (оптимальное значение – не менее 2).

2) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – характеризует наличие собственных оборотных средств предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости (значение не менее 0,1).

3) Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности – характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного отчетного периода [23].

Для финансового анализа предприятия применяются определенные алгоритмы и формулы. Основным информационный источник для такого анализа – бухгалтерский баланс, аналитический просмотр которого должен восстановить все основные аспекты хозяйственной деятельности и совершенных операций в обобщенной форме, т.е. с необходимой для анализа степенью агрегирования.

1.4 Влияние финансового анализа и прогнозирования на финансовую устойчивость предприятия

Финансовое прогнозирование ведется путем разработки различных вариантов развития организации, отдельной административно-территориальной единицы, страны в целом, их анализа и обоснования, оценки возможной степени достижения определенных целей в зависимости от характера действий субъектов планирования. Используется много методик и способов показать наглядно прогноз развития предприятия. В данной работе используется самый распространенный метод – табличный. И новый метод для российской экономики, но очень популярный в Европе – матричный.

Табличный метод предполагает использование двух различных методических подходов:

1) Прямой метод, где прогнозирование ведется от настоящего в будущее на основе установленных причинно-следственных связей.

2) Обратный метод, где прогнозирование заключается в определении будущей цели и ориентиров движения от будущего к настоящему.

В процессе финансового прогнозирования для расчета финансовых показателей используются такие методы, как математическое моделирование, эконометрическое прогнозирование, экспертные оценки, построение трендов и составление сценариев, стохастические методы.

Математическое моделирование позволяет учесть множество взаимосвязанных факторов, влияющих на показатели финансового прогноза, выбрать из нескольких вариантов проекта прогноза наиболее соответствующий, принятой концепции производственного, социально-экономического развития и целям финансовой политики.

Эконометрическое прогнозирование основано на принципах экономической теории и статистики: расчет показателей прогноза осуществляется на основе статистических оценочных коэффициентов при одной или нескольких экономических переменных, выступающих в качестве

прогнозных факторов; позволяет рассмотреть одновременное изменение нескольких переменных, влияющих на показатели финансового прогноза.

Эконометрические модели описывают с определенной степенью вероятности динамику показателей в зависимости от изменения факторов, влияющих на финансовые процессы. При построении эконометрических моделей используется математический аппарат регрессионного анализа, который дает количественные оценки усредненных взаимосвязей и пропорций, сложившихся в экономике в течение базисного периода. Для получения наиболее надежных результатов экономико–математические методы дополняются экспертными оценками.

Метод экспертных оценок предполагает обобщение и математическую обработку оценок специалистов-экспертов по определенному вопросу. Эффективность этого метода зависит от профессионализма и компетентности экспертов. Такое прогнозирование может быть достаточно точным, однако экспертные оценки носят субъективный характер, зависят от "ощущений" эксперта и не всегда поддаются рациональному объяснению.

Трендовый метод, предполагающий зависимость некоторых групп доходов и расходов лишь от фактора времени, исходит из постоянных темпов изменений (тренд постоянных темпов роста) или постоянных абсолютных изменений (линейный временной тренд). Недостатком данного метода является игнорирование экономических, демографических и других факторов.

Стохастические методы предполагают вероятностный характер, как прогноза, так и связи между используемыми данными и прогнозными финансовыми показателями. Вероятность расчета точного финансового прогноза определяется объемом эмпирических данных, используемых при прогнозировании.

Таким образом, методы финансового прогнозирования различаются по затратам и объемам предоставляемой итоговой информации: чем сложнее

метод прогнозирования, тем больше связанные с ним затраты и объемы получаемой с его помощью информации.

Проведение анализа по данным финансовой отчетности предприятия требует ежедневной структуризации большого объема исходных данных и постоянного использования статистических методов обработки финансовой информации. Одним из средств по повышению эффективности работы предприятия является использование компьютерных программ, таких как: Audit Expert, Project Expert, ИНЭК-АФСР, Экспресс-анализ, ДИЦ (Финансовый анализ). Они не позволяют решать то многообразие практических задач, которые возникают в реальной жизни. Все случаи, встречающиеся в жизни предусмотреть и, соответственно, ввести в программу невозможно или можно, а это будет стоить очень дорого. И, кроме того, при применении этих комплексов, на которых работает одновременно много специалистов, всегда должна присутствовать возможность проверить правильность ее работы на простых прикладных программках. Поэтому в данной дипломной работе необходимые расчеты выполнены на основании формул экономико–математического моделирования с помощью универсального программного средства Microsoft Excel.

Оценивание точности прогноза – необходимая часть процедуры квалифицированного прогнозирования.

Весьма важна проблема проверки адекватности модели, а также проблема отбора факторов. Дело в том, что априорный список факторов, оказывающих влияние на отклик, обычно весьма обширен, желательно его сократить, и крупное направление современных эконометрических исследований посвящено методам отбора информативного множества признаков.

Многие экспериментальные данные можно интерпретировать как временные ряды – последовательность измерений, полученных в определенные моменты времени t_i , где i – порядковый номер измерения на

оси времени. Такие ряды характеризуются некоторой тенденцией развития процесса во времени и называются трендовыми.

Таким образом, тренд определяет общее направление развития экономического процесса. Экономико-математическая модель, в которой развитие изучаемой экономической системы отражается через тренд ее основных показателей, называется трендовой моделью. Для выявления тренда временных рядов, а также для построения и анализа трендовых моделей используется аппарат теории вероятностей и математической статистики. Однако следует иметь в виду, что этот аппарат предназначен для обработки простых статистических совокупностей, и поэтому применение методов теории вероятности и математической статистики требует определенных поправок.

К современным методам прогнозирования относятся также модели авторегрессии, модель Бокса–Дженкинса, системы эконометрических уравнений, основанные как на параметрических, так и на непараметрических подходах.

Результатом финансового прогнозирования является составление финансового прогноза, который представляет собой систему научно обоснованных предположений о возможных направлениях будущего развития и состоянии финансовой системы, отдельных ее сфер и субъектов финансовых отношений. Прогнозы дают возможность рассмотреть различные варианты развития финансов, например при благоприятных, усредненных и наихудших сценариях развития экономики, субъекта хозяйствования, конъюнктуры рынка и т.п. Финансовые прогнозы могут быть краткосрочными (до 3 лет), среднесрочными (на 5–7 лет) и долгосрочными (до 10–15 лет). В первом случае критериями оценки финансового состояния предприятия являются его ликвидность и платежеспособность, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятие

характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Прогнозирование финансового состояния предприятия – это совокупность различных моделей, которые взаимосвязаны. Прогнозирование необходимо проводить поступательно, пошагово, проверяя каждую модель на достоверность и точность, иначе слишком большая погрешность приведет к несостоятельности всего прогноза.

Первый этап составления прогноза – это построение линейных моделей временных рядов. Формирование уровней ряда определяется закономерностями трех основных типов: инерцией тенденции, инерцией взаимосвязи между последовательными уровнями ряда и инерцией взаимосвязи между исследуемым показателем и показателями–факторами, оказывающими на него причинное воздействие.

Математические методы позволяют представить прогнозирующую модель в виде полинома любого порядка. Однако без необходимости использование полиномов высокого порядка представляется излишним.

Параметры "кривых роста" оцениваются по методу наименьших квадратов, т.е. подбираются таким образом, чтобы график функции "кривой роста" располагался на минимальном удалении от точек исходных данных. Согласно методу наименьших квадратов при оценке параметров модели всем наблюдениям присваиваются равные веса, т.е. их информационная ценность признается равной, а тенденция развития на всем участке наблюдений – неизменной.

Второй этап прогнозирования – это построение точечных и интервальных прогнозов.

Идея социально-экономического прогнозирования базируется на предположении, что закономерность развития, действовавшая в прошлом (внутри ряда экономической динамики), сохранится и в прогнозируемом будущем. В этом смысле прогноз основан на экстраполяции. Экстраполяция, проводимая в будущее, называется перспективной.

Надежность и точность прогноза зависят от того, насколько близкими к действительности окажутся эти предположения и насколько точно удалось охарактеризовать выявленную в прошлом закономерность.

На основе построенной модели рассчитываются точечные и интервальные прогнозы. Точечный прогноз на основе временных моделей получается подстановкой в модель (уравнение тренда) соответствующего значения фактора времени. Интервальные прогнозы строятся на основе точечных прогнозов. Доверительным интервалом называется такой интервал, относительно которого можно с заранее выбранной вероятностью утверждать, что он содержит значение прогнозируемого показателя.

Далее в ходе построение прогноза необходимо дать оценку точности прогноза. В данной работе используются метод проверки разностей средних уровней и метод Фостера–Стьюарта.

Метод Фостера–Стьюарта дает более надежные результаты по сравнению с предыдущим. Кроме самого тренда он позволяет установить наличие тренда дисперсии. При отсутствии тренда дисперсии разброс уровней ряда постоянен, при наличии тренда дисперсии дисперсия увеличивается или уменьшается.

Проверим гипотезы о случайности отклонения величины s от ее математического ожидания μ и о случайности отклонения величины d от нуля с помощью критерия Стьюдента для средней и для дисперсии:

$$\sigma_1 = \sqrt{2 \ln n - 3,4253} , \quad (4),$$

где μ – математическое ожидание величины;

σ_1 – среднеквадратичное отклонение s для случайного временного ряда;

σ_2 – среднеквадратичное отклонение d для случайного временного ряда.

Полученные значения t_s , t_d необходимо сравнить с табличными значениями критерия Стьюдента $t_{\text{табл}}$. Если $t_{\text{табл}}$ больше расчетного значения,

то соответствующий тренд отсутствует: т.е., если $t_s > t_{\text{табл}}$, а $t_d < t_{\text{табл}}$, то тренд ряда есть, а тренда дисперсии нет [32].

Далее рассмотрим также еще метод прогнозирования с помощью матрицы финансовых состояний.

Матричный метод формирования финансовой стратегии сформирован французскими учеными и практиками Ж. Франшоном и И. Романе. Для построения матриц финансовой стратегии необходимо спрогнозировать результаты его финансово-хозяйственной деятельности с разными значениями хозяйственной деятельности и финансовой деятельности [3, с. 110].

Результат финансово-хозяйственной деятельности – это сумма результатов хозяйственной и финансовой деятельности.

Результат хозяйственной деятельности рассчитывается на формуле (РХД):

$$\text{РХД} = C_T - \text{ФЭП} - I_{\text{п}} + I_{\text{м}}, \quad (5)$$

где C_T – стоимость произведенной продукции;

ФЭП – изменение в периоде запасов, дебиторской задолженной и краткосрочной задолженности;

$I_{\text{п}}$ – производственные инвестиции;

$I_{\text{м}}$ – стоимость продажи имущества.

Результат финансовой деятельности рассчитывается по формуле:

$$\text{РФД} = Z_d - P_r - N_l, \quad (6)$$

где РФД – результат финансовой деятельности;

Z_d – задолженность предприятия за период;

P_r – проценты по долгу за период;

N_l – налог на прибыль.

Каждая фирма стремится к положительному результату финансово-хозяйственной деятельности. Но по отдельности результаты финансовой и хозяйственной деятельности могут иметь о положительный, и отрицательный

результат. Но отрицательный результат финансовой деятельности может быть компенсирован только за счет положительного результата хозяйственно деятельности (отказ от любых заимствований). Ни одна фирма не может долго иметь отрицательный результат финансово–хозяйственной деятельности.

Маневрируя значениями результатов финансовой и хозяйственной деятельности, а так же общего результата деятельности предприятия, можно в большой точности определять стратегию его дальнейшего развития [3, с. 103].

Французскими учеными была сформирована матрица финансовых стратегий. Она представлена на рисунке 1.

	РФД<0	РФД=0	РФД>0
РХД>0	РФХД=0	РФХД>0	РФХД>0
РХД=0	РФХД<0	РФХД=0	РФХД>0
РХД<0	РФХД<<0	РФХД<0	РФХД=0

Рисунок 1 – Матрица финансовых стратегий

На следующем рисунке 2 рассмотрим зоны матрицы с первой по девятую.

1	4	6
7	2	5
9	8	3

Рисунок 2 – Зоны матрицы финансовых стратегий

Все зоны, что выше линии, это стратегии создания ликвидных средств, т.е. зоны положительных аналитических показателей, а все зоны, что ниже – это зоны потребления ликвидных средств, то есть зоны дефицита и отрицательного значения аналитических показателей.

Применяя различные комбинации аналитических значений, можно построить по три вариант финансовых стратегий: равновесия, успеха и дефицита [3, с. 103].

2 АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛЕСОПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ»

2.1 Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия

ООО «Лесопромышленная компания»

ООО «Лесопромышленная компания» образовано в марте 2012 года, имеет 2 учредителя с долями в 91 процент и 9 процентов. Имущество организации полностью куплено на средства собственников.

Основной вид деятельности – это производство строительных материалов. Ассортимент – это более 100 видов продукции, которые разделены на одиннадцать групп товаров: пиломатериалы, бетонные материалы, декоративный камень, сэндвич–панели, металлические детали кровли, саморезы, сайдинг–панели, тарные материалы, тротуарная плитка, легкие конструкции и прочее.

На данный момент организационно–управленческая система имеет вид, представленный на рисунке 1 приложения А. Во главе стоит директор. Есть несколько структурных подразделений: бухгалтерия, отдел безопасности, отдел снабжения, отдел сбыта и отдел производства. 80 % решений приходится на директора, 10 % на бухгалтерию и 10 % на начальников отдела производства и сбыта.

Для анализа деятельности предприятия выбрано три периода: первый период – 2014 год, второй период – 2015 год, третий период – 2016 год. Структура продаж на конец третьего периода достигла вида рисунка 3.

В третьем периоде в структуре продаж преобладают группы товаров: пиломатериалы, бетонные материалы, декоративные материалы, что в целом составляет 66 % от общего объема продаж. Остальную часть, то есть менее 30 % составляют остальные группы товаров.

Прежде чем делать выводы о потенциале предприятия, необходимо провести анализ выполнения производственной программы предприятия и реализации продукции.

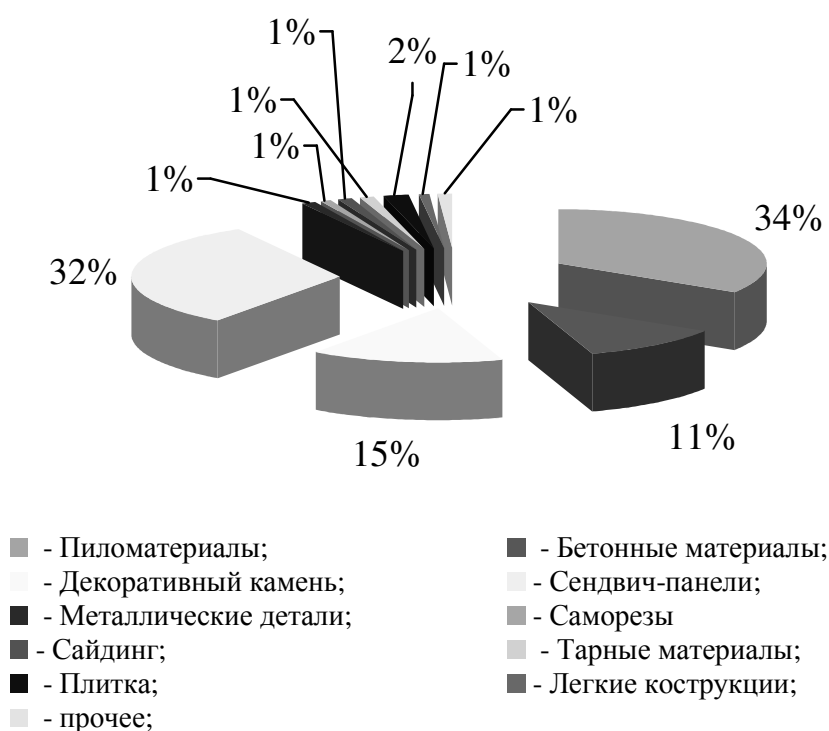


Рисунок 3 – Структура реализации на конец третьего периода

Сравним показатели, рассчитанные в таблице 2.

Таблица 2– Сравнительный анализ индексов изменения показателей

В тысячах рублей

Показатели	Период, год			Отклонение за период		Индекс изменения по месяцам	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Активы предприятия	1200	1200	1500	-	300	1	1,25
Выручка от Реализации	1812	2591	3469	779	878	1,42	1,33
Прибыль от Реализации	-310	-173	309	137	482	1,79	2,78
Чистая прибыль	-770	-433	49	337	482	1,78	8,83

Проверим соотношение индексов изменения чистой прибыли, валовой прибыли, выручки от реализации продукции, работ, услуг, и индекса изменения активов предприятия. Соотношение роста индексов во втором периоде можно признать оптимальным, как и соотношение роста индекса в третьем периоде.

Из этого можно сделать вывод, что оптимальное соотношение темпов роста прибыли выполняется во всех анализируемых периодах.

На основании данных экспресс-анализа можно сделать выводы:

- 1) Предприятие достаточно эффективно реализует свой экономический потенциал: ресурсы используются достаточно эффективно, о чем свидетельствует существенно опережающий рост чистой прибыли (на 78 % в первом периоде и на 783 % во втором периоде) роста стоимости активов (в первом периоде активы вообще не увеличились, а во втором увеличились на 25 %).

- 2) Темпы роста валовой прибыли отстают от роста выручки от реализации что, как правило, свидетельствует об относительном повышении издержек производства и обращения.
- 3) Не смотря на описанную выше положительную динамику индексов роста, предприятие работало два периода в убыток, и только на третий период перешагнуло точку безубыточности, для только открывшегося предприятия такой темп роста можно признать приемлемым, но необходимо анализировать основные экономические показатели, чтобы выявить причины убытков и вести работу предприятия в максимизации прибыли.

Для анализа финансовой устойчивости следует провести анализ основных показателей. На первом этапе – это анализ динамики денежных поступления и дебиторской задолженности в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика денежных поступлений

В тысячах рублей

Показатели	Период, год			Индекс роста по месяцам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Дебиторская задолженность (начало периода)	0	590	998	–	1,69
Выручка	1812	2591	3469	1,43	1,34
Реализация в кредит, %	32,5	38,5	32,5	1,18	84,41
Дебиторская задолженность (конец периода)	590	998	1130	1,69	1,13

Таблица 2 показала, что индекс роста выручки превышает рост дебиторской задолженности. А доля реализации продукции в кредит не

повышается, и составляет от 32,5 до 38,5 % от общих продаж. Это означает, что инструмент привлечения клиентов за счет предоставления продукции в кредит почти не задействован.

Далее в анализе денежных потоков проанализируем чистый остаток денежных средств на предприятии в таблице 3.

Таблица 4 показывает, что на предприятии в период 2015 года наблюдался дефицит денежных средств в размере 202 тыс. рублей, а в 2014 дефицит был компенсирован за счет займа в размере 1000 рублей.

Таблица 4 – Бюджет денежных средств

В тысячах рублей

Показатель	Период, год			Индекс роста по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Реализация продукции	1812	2591	3469	1,43	1,34
Прочие поступления	1000	238	–	–	–
Всего поступлений	2812	2829	3469	91,35	1,34
Кредиторская задолженность	380	590	1020	1,55	1,73
Прочие платежи	2194	2441	2400	1,11	0,98
Всего выплат	2574	3031	3420	1,18	1,13
Излишек (недостаток) денежных средств	238	–202	49	0,50	1,23

В 2016 году предприятие обеспечило себя полностью денежными средствами, но есть кредиторская задолженность перед поставщиками на

следующий месяц, но она на 95 % покрывается дебиторской задолженностью.

Две таблицы 3 и 4 показывают, что на предприятии нестабильный баланс поступлений денежных средств и их оттоков. Состояние баланса постоянно колеблется в сторону неустойчивости и дефицита денежных средств. Это может свидетельствовать о недостатке оборотных средств.

Далее, следуя алгоритму анализа, необходимо составить аналитический баланс предприятия. Он представлен в приложении Б, таблица 2.

Аналитический баланс показывает, что в структуре средств преобладают заемные средства всего на несколько процентов. Данная структура стабильна во все три периода, колебания составляют в 1–2 %, в 2015 снижаясь на 1,1 %, а в 2016 повышаясь на 2 %. В активах преобладают оборотные активы, на 81,4 % в 2014 году и на 89,8 % в 2015. В третьем периоде они повышаются еще на 2 %. Для предприятия, которое работает в сфере производства не более 3 лет, данное соотношение считается нормальным. Но тенденция колебания структуры не говорит о положительной динамике.

Далее проанализируем схему формирования активов предприятия. Она представлена на рисунке 4.

В 2015 году оборотные активы составляют 2721 тыс. руб. (89,8 %), внеоборотные активы 310 тыс. руб (10,2 %). Валюта баланса – 3031 тыс. руб. (100 %).

Финансовый капитал 3031 тыс. руб.	
	Привлеченный капитал

Собственный капитал 1441	Долгосрочные заимствования -	Краткосрочные заимствования 1590
Перманентный капитал 1441		Займы 1000
		Кредиторская задолженность 590
↓	↓	↓

Основные средства 260	Незавершено е строительство 50	Денежные средства 1751	Запасы 380	Дебиторские задолженност и 590
Внеоборотные активы 310		Оборотные средства 2721		
Производственный капитал 3031 тыс. руб.				

Рисунок 4 – Схема формирования активов предприятия за январь

Собственный капитал 1441 тыс. руб. (47,5 %), долгосрочных обязательств нет, краткосрочные обязательства – 1590 тыс. руб. (52,5 %).

Далее рассчитаем финансовые коэффициенты, которые помогут охарактеризовать финансовые потоки на предприятии. Для этого рассчитаем таблицу 5.

Таблица 5 – Финансовые показатели

В тысячах рублей

Показатель	Период, год			Индекс роста по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Выручка	1812	2591	3469	1,43	1,34
Излишек (недостаток) денежных средств	238	–202	49	0,50	1,23
Кредиторская задолженность	380	590	1020	1,55	1,73
Коэффициент кругооборота денежной наличности	7,6	–	102,1	–	–
Коэффициент покрытия обязательств текущими платежами	0,77	0,85	0,85	1,10	–
Коэффициент резервирования денежных средств	0,53	0,41	0,51	0,77	1,24
Коэффициент покрытия денежных выплат	0,87	0,85	0,89	0,97	1,05

Расчетные коэффициенты таблицы 5 показали, что денежные потоки предприятия находятся в нестабильном состоянии. Наиболее отрицательно то, что наблюдается дефицит денежных средств, который нечем перекрыть. Как следствие, коэффициенты покрытия меньше 1 абсолютно за все периоды, и даже наблюдается отрицательная тенденция в январе по

коэффициенту покрытия денежных выплат – индекс роста меньше 1 на 0,03. Коэффициент резервирования денежных средств также меньше единицы и составил во втором периоде 0,41, по сравнению с 2014 годом упав в 0,77 раз. Но в 2016 году вырос в 1,24 раза и составил 0,51. Коэффициент резервирования показывает также недостаточную ликвидность предприятия.

Таким образом, проанализировав денежные потоки, был выявлен однозначный дефицит денежных средств. Несбалансированность денежных потоков также повлек за собой данный дефицит. Поэтому в дальнейшем анализе необходимо искать причины недостатка денежных средств в данных проблемных зонах:

1) Себестоимость продукции, возможно предприятие работает неэффективно за счет высокой себестоимости.

2) Материалоемкость, так как предприятие производственное, то возможно, в основном издержки кроются именно в стоимости сырья, если оно в структуре себестоимости занимает больше 50 %.

3) Проанализировать затраты (по результатам анализа себестоимости).

4) Проанализировать структуру продаж (возможно на предприятии не проводится стратегия дифференцирования товаров и есть заведомо убыточные товары или группы товаров).

5) Проанализировать структуру управления предприятием.

Анализ себестоимости продукции по элементам затрат приведен в таблице 3 приложения В.

Согласно таблице 1 можно сделать вывод, что за 2015 год произошло повышение реализованной продукции на 779 тыс. руб., а общее повышение

себестоимости составило 426 тыс. руб., за счет изменения объемов производства на 1105 тыс. руб. повысилась и за счет других причин снизилась на 648 тыс. руб.

Согласно таблице 4 приложения Г можно сделать вывод, что за 2016 произошло повышение реализованной продукции на 878 тыс. руб., а общее повышение себестоимости составило 389 тыс. руб., за счет изменения объемов производства на 1028 тыс. руб. повысилась и за счет других причин снизилась на 639 тыс. руб.

Анализ структуры затрат на 1 рубль реализованной продукции приведен в таблице 5 приложения Д.

С помощью данных представленных в таблице 5 можно сделать вывод, что полная себестоимость продукции за два периода снизилась на 19 коп. и в конце периода составила 98 коп. на 1 рубль реализованной продукции. Наибольшее влияние на снижение на 1 рубль реализованной продукции оказало снижение материальных затрат на 20 коп. на 1 рубль реализованной продукции. Большой удельный вес в структуре себестоимости занимают материальные затраты.

Для любого производственного предприятия оценка эффективности использования материальных ресурсов наиболее значительна.

Анализ показателей эффективности использования материальных ресурсов представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Оценка эффективности использования материальных ресурсов

В тысячах рублей

Показатель	Период, год			Отклонение по годам		Индекс роста по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Объем продукции	1812	2591	3469	779	878	1,43	1,34
Себестоимость реализации товаров, продукции, услуг	2582	3024	3420	442	396	1,17	1,13
Материальные Затраты	1007	1007	1255	–	248	1	1,25
Из них прямые материальные затраты	1007	1003	1250	–4	247	0,99	1,25
Материалоемкость продукции общая (МЗ на 1 рубль продукции), руб./руб.	0,56	0,39	0,36	–0,17	–0,03	0,69	0,92
Материалоемкость по прямым материальным затратам, руб./руб.	0,56	0,38	0,36	–0,17	–0,03	0,69	0,93
Материалоотдача, руб./руб.	1,8	2,57	2,76	0,77	0,19	1,42	1,07
Материалоотдача прямых материальных затрат, руб./руб.	1,8	2,58	2,76	0,78	0,18	1,43	1,07
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, %	39	33,3	36,7	-5,7	3,4	0,85	1,1
Коэффициент соотношения всех материальных и прямых материальных затрат	¹	1,01	1,01	0,01	–	1,01	1

Для дальнейшего исследования состояния предприятия необходимо оценить степень влияния материальных ресурсов на прирост объема производства, так как прирост за три периода достаточно существенный –

779 тыс. рублей в 2015 году и 878 тыс. рублей в 2016 году. Для этого проведем факторный анализ изменения объемов производства.

Согласно таблице 7 за 2015 год произошло увеличение объема продукции на 779 тыс. руб., материальные затраты не увеличились, следовательно материалоотдача повысилась на 0,78 руб./руб. (или на 78 %).

Таблица 7 – Исходная информация факторного анализа изменения объема производства в 2015 году по сравнению с 2014 годом

В тысячах рублей

Показатель	Период, год		Отклонение
	2014	2015	
Объем продукции	1812	2591	779
Материальные затраты	1007	1007	0
Материалоотдача, руб./руб.	1,8	2,58	0,78

Согласно таблице 7 за 2015 год произошло увеличение объема продукции на 779 тыс. руб., материальные затраты не увеличились, следовательно материалоотдача повысилась на 0,78 руб./руб. (или на 78 %)

Для факторного анализа изменения объема производства используется мультипликативная двухфакторная модель, описанная в формуле 8:

$$ВП = М \cdot МО, \quad (8)$$

где М – покажет влияние материальных затрат на прирост объема

продукции, тысяч рублей;

МО – покажет влияние материалоотдачи на прирост объема продукции, тысяч рублей.

Факторный анализ позволит определить на сколько изменился объем выпуска за счет увеличения материальных затрат, а на сколько за счет роста материалоотдачи.

Результаты факторного анализа приведены в таблице 8.

В результате проведенного анализа с использованием данных, представленных в таблице 4 можно сделать вывод, что объем выпущенной продукции в текущем периоде увеличился на 779 тыс. руб., в том числе на 100 % за счет увеличения интенсивного фактора.

Другими словами, можно сказать все изменения произошли за счет интенсивных факторов, а экстенсивные факторы (увеличение количества ресурсов) не были задействованы.

Таблица 8 – Результаты факторного анализа

В тысячах рублей

Факторы экономического роста		Анализируемый показатель	Расчетные формулы	Влияние	Структура факторов
Экстенсивные	Материальные затраты, тыс. руб.	ВП=М МО	ВПм	0	0
Интенсивные	Материалоотдача, руб./руб.		ВПмо	779	100

После факторного анализа влияния факторов на объем производства в 2015 году, проведем анализ влияния факторов на объем производства в 2016 году в таблице 9 .

Таблица 9 – Исходная информация для факторного анализа изменения объема

производства в 2016 году по сравнению с 2015 годом

В тысячах рублей

Показатель	Период, год		Отклонение
	1	2	
Объем продукции	2591	3649	878
Материальные затраты	1007	1255	248
Материалоотдача, руб./руб.	2,58	2,76	0,19

Согласно таблице 7 за 2016 год произошло увеличение объема продукции на 878 тыс. руб., материальные затраты увеличились на 248 тыс. рублей, материалоотдача повысилась на 0,19 руб./руб. (или на 19 %).

В результате проведенного анализа с использованием данных, представленных в таблице 10 можно сделать вывод, что объем выпущенной продукции в 2016 году увеличился на 878 тыс. руб., в том числе на 72,8 % за счет увеличения экстенсивного фактора (т.е. за счет увеличения ресурсов), и на 27,3 % за счет увеличения материалоотдачи.

Таблица 10 – Результаты факторного анализа

Фактор экономического роста		Анализируемый показатель	Расчетные формулы	Влияние	Структура факторов
Экстенсивные	Материальные затраты, тыс. руб.	ВП=М МО	ВПм	639,84	72,7
Интенсивные	Материалоотдача, руб./руб.		ВПмо	238,45	27,3

В результате проведенного анализа с использованием данных, представленных в таблице 11 можно сделать вывод, что объем выпущенной продукции в 2016 году увеличился на 878 тыс. руб., в том числе на 72,8 % за счет увеличения экстенсивного фактора (т.е. за счет увеличения ресурсов), и на 27,3 % за счет увеличения материалоотдачи.

Далее оценим уровень интенсификации использования материальных ресурсов.

Таблица 11– Оценка уровня использования материальных ресурсов в 2015 году

В тысячах рублей

Показатель	Период, год	
	2014	2015
Объем выпущенной продукции,	1812	2591
Темп прироста выпуска продукции, %	—	42,9
Индекс изменения объема выпущенной продукции	1	1,43
Стоимость материальных затрат,	1007	1007
Темп прироста материальных затрат, %	—	0
Материалоотдача общая, руб./руб.	1,8	2,57
Темп прироста материалоотдачи, %	—	43,3
Доля прироста (+), уменьшения (–) годового выпуска за счет экстенсивных факторов, %	—	0
Доля прироста (+), уменьшения (–) годового выпуска за счет интенсивных факторов, %	—	100
Относительная экономия (–), перерасход (+) материальных ресурсов	—	-433,01

Согласно данным таблицы 11 можно сделать вывод, что за 2015 год наблюдается увеличение выпуска продукции 42,9 %, который был обеспечен на 100 % за счет прироста материалоотдачи на 43,3 %. В результате прироста годового выпуска продукции на 100 % за счет увеличения интенсивных факторов произошла экономия материальных ресурсов в размере 433,01 тыс. руб.

Таблица 12 – Оценка уровня использования материальных ресурсов в 2016 году

В тысячах рублей

Показатели	Период, год	
	2015	2016
Объем выпущенной продукции,	2591	3469
Темп прироста выпуска продукции, %	—	33,8
Индекс изменения объема выпущенной продукции	1	1,34
Стоимость материальных затрат,	1007	1255
Темп прироста материальных затрат, %	—	24,6
Материалоотдача общая, руб./руб.	2,57	2,76
Темп прироста материалоотдачи, %	—	7
Доля прироста (+), уменьшения (–) годового выпуска за счет экстенсивных факторов, %	—	72
Доля прироста (+), уменьшения (–) годового выпуска за счет интенсивных факторов, %	—	28
Относительная экономия (–), перерасход (+) материальных ресурсов	—	-94,38

Согласно данным таблицы 12 можно сделать вывод, что за 2016 год наблюдается увеличение выпуска продукции 33,8 %, который был обеспечен на 28 % за счет прироста материалоотдачи на 7 %. и на 72 % за счет использования дополнительных ресурсов на 24,6 %. В результате прироста годового выпуска продукции преимущественно за счет увеличения экстенсивных факторов произошла экономия материальных ресурсов в размере 94,38 тыс. руб.

На данном этапе анализа можно сделать вывод, что в результате анализа себестоимости было выявлено, что наибольшее место в структуре занимают материальные затраты (в 2014 – 56 %, в 2015 году – 39 % и в 2016 – 36 %), а в целом себестоимость продукции составляет в 2014 году 142 %, в 2015 году

117 % (то есть предприятие терпит существенные убытки) и только в 2016 году себестоимость продаж снижается до 98 % от выручки. Анализ использования материальных затрат показал, что эффективность их использования растет. Причем преимущественно за счет интенсивных факторов. Показатели материалоотдачи достаточно высокие. И резервов для существенного снижения себестоимости за счет внутренних факторов на предприятии фактически нет. Только внешние факторы (смена поставщика, снижение стоимости закупа сырья) могут повлиять на снижение себестоимости и увеличение потоков чистой прибыли.

Прямое влияние на материалоемкость, себестоимость, прибыльность и рентабельность оказывает изменение структуры продаж товара. Для исследования влияния структурных сдвигов на итоговые показатели эффективности работы на предприятии применяют метод факторного анализа. В таблице 13 представлены исходные данные для анализа структурных сдвигов.

Таблица 13 – Исходные данные для анализа структурных сдвигов

В тысячах рублей

Группа товаров	Выпуск товара, тыс. шт	Структура выпуска, %	Изменение структуры по	Темп роста структуры
----------------	---------------------------	-------------------------	---------------------------	-------------------------

							периодам, %		по периодам	
	1	2	3	1	2	3	2	3	2	3
Пиломатериалы	74,8	83,7	96,9	48,5	38,4	33,5	-10,1	-4,9	79,2	87,2
Бетонные материалы	0,6	18,5	47,3	0,4	8,5	16,4	8,1	7,9	2125	190
Декоративный камень	30,6	37,3	42,6	19,8	17,1	14,7	-2,7	-2,4	86,4	85,8
Сэндвич панели	44,2	69,7	91,1	28,6	32,1	31,5	3,4	-0,6	112,2	96,9
Металлические детали кровли	0	0,2	0,8	0	0,1	0,3	0,1	0,2	100	300
Саморезы	0	0,5	0,6	0	0,2	0,2	0,3	0	100	–
Сайдинг	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	–
Тарные материалы	0	2,3	3,7	0	1,1	1,3	1,1	0,2	110	118,1
Тротуарная	0	0,5	0,8	0	0,2	0,3	0,2	0,1	100	150
Легкие конструкции	0,5	0,9	0,9	0,4	0,4	0,3	0,1	-0,1	0	75
Прочее	3,4	3,7	3,7	2,2	1,7	1,3	-0,5	-0,4	77,3	76,5
Итого	154,2	217,7	288,7	100	100	100	-	-	-	-

В структуре продаж товаров ООО «Лесопромышленная компания» наблюдаются существенные изменения за три периода. Падает доля групп «Пиломатериалы» (на 10,1 % в январе и на 4,9 % в феврале) и «Декоративный камень» (на 2,7 % в январе и на 2,4 % в феврале). Растет доля продаж групп строительных материалов – «Металлические детали кровли», «Тарные материалы», «Тротуарная плитка».

Связывая анализ структурных сдвигов и анализ себестоимости, можно сделать предварительный вывод о том, что структурные сдвиги положительно сказываются на работе предприятия, так как за период 2015 года предприятию удалось снизить убытки с 42 % от выпуска до 17 % от выпуска, а за 2016 год предприятию удалось достичь прибыли в 2 % от выпуска. Следовательно можно сделать общий предварительный вывод о том, что на предприятии разные группы товаров имеют между собой существенные различия в рентабельности.

Однако еще необходимо проверить возможность повышения общего уровня рентабельности за счет повышения объемов производства. Для этого проанализируем влияние структурных сдвигов на объем производства. Используем метод прямого счета по всем изделиям и по доли изделия в структуре в таблице 14.

Таблица 14– Факторный анализ влияния структурных сдвигов в 2015 году

В тысячах рублей

Группа товаров	Выпуск товара, тыс. шт		Оптовые цены по годам, руб.		Удельный вес товара в общем выпуске,		Объем выпуска	Условный объем выручки по годам		Изменение
	2014	2015	2014	2015	2014	2015		2014	2015	
Пиломатериалы	74,8	83,7	13,4	13,9	48,5	38,4	1163,4	1395,7	1121,58	-
Бетонные материалы	0,6	18,5	11,6	10,2	0,4	8,5	188,7	10,1	214,6	-
Декоративный камен	30,6	37,3	14,6	14,6	19,8	17,1	544,6	629,3	544,5	-
Сэндвич панели	44,2	69,7	6,6	5,3	28,6	32,1	369,4	410,9	460,1	-

Металлические детали кровли	0	0,2	178,1	173,4	0	0,1	0	0	35,6	-
Саморезы	0	0,5	14,8	15,1	0	0,2	0	0	7,4	-
Сайдинг	0	0,1	80,9	80,9	0	0	0	0	8,1	-
Тарные материалы	0	2,3	43	46	0	1,1	0	0	98,9	-
Тротуарная плитка	0	0,5	110,6	109,5	0	0,2	0	0	55,3	-
Легкие конструкции	0,5	0,9	12	12,3	0,4	0,4	11,07	10,4	10,8	-
Прочее	3,4	3,7	16,8	29,8	2,2	1,7	110,2	62,2	62,2	-
Итого	154,2	217,7	-	-	100	100	2591,1	2518,6	2619,08	100,5

Анализ показал, что если бы структура в 2015 году по сравнению с 2014 не изменилась, то выручка была бы 2518,6, что на 73 тысячи рублей меньше, чем действительная выручка января, то есть за счет изменения структуры дополнительная выручка составила 73 тысячи рублей. А за счет снижения цены объем изменился на 28 тысяч рублей. В данном случае снижение цены обусловлено завоеванием рынка, поэтому потерю 23 тысяч рублей можно считать целесообразным. И в целом влияние структурных сдвигов на объем выручки составил 100,5 тысяч рублей.

Далее необходимо проанализировать структурные сдвиги в 2016 году в таблице 15.

Таблица 15 – Факторный анализ влияния структурных сдвигов в 2016 году

В тысячах рублей

Группа	Выпуск	Оптовые	Удельный	Объе	Условный	Изм
--------	--------	---------	----------	------	----------	-----

товаров	товара, тыс. шт		цены по годам, руб.		вес товара в общем выпуске, %		м выпуска	объем выручки по годам		ение
	2015	2016	2015	2016	2015	2016		2015	2016	
Пиломатериалы	83,7	96,9	13,9	14,5	38,4	33,5	1405,1	1540,9	1344,3	—
Бетонные материалы	18,5	47,3	10,2	9,6	8,5	16,4	454,1	250,3	482,9	—
Декоративный камень	37,3	42,6	14,6	14,4	17,1	14,7	613,4	720,7	619,6	—
Сэндвич панели	69,7	91,1	5,3	4,9	32,1	31,5	446,4	491,2	481,9	—
Металлические детали кровли	0,2	0,8	173,4	175,4	0,1	0,3	140,3	50,1	150,2	—
Саморезы	0,5	0,6	15,1	15,6	0,2	0,2	9,4	8,7	8,7	—
Сайдинг	0,1	0,1	80,9	81,1	0	0	8,1	0	0	—
Тарные материалы	2,3	3,7	46	45,7	1,1	1,3	169,1	146,1	172,6	—
Тротуарная плитка	0,5	0,8	109,5	109,7	0,2	0,3	87,8	63,2	94,8	—
Легкие конструкции	0,9	0,9	12,3	12,9	0,4	0,3	11,6	14,1	10,7	—
Прочее	3,7	3,7	29,8	30,9	1,7	1,3	114,3	146,3	111,8	—
Итого	217,7	288,7	—	—	100	100	3486,1	3431,6	3477,5	45,9

Анализ показал, что если бы структура в 2016 году по сравнению с 2015 не изменилась, то выручка была бы 3431,6 тысячи рублей, что на 55 тысячи

рублей меньше, чем действительная выручка февраля, то есть за счет изменения структуры дополнительная выручка составила 55 тысяч рублей. А за счет снижения цены объем изменился на 9 тысяч рублей. В данном случае снижение цены обусловлено завоеванием рынка. И в целом влияние структурных сдвигов на объем выручки составило 45,9 тысяч рублей.

Анализ структурных сдвигов показал, что изменение структуры существенно влияет на объем выпуска продукции.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют доходность предприятия с различных позиций. Проанализируем показатели рентабельности в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет показателей рентабельности

В тысячах рублей

Показатель рентабельности	Период, год			Отклонение по годам		Темп роста по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Величина активов	1200	1200	1500	–	300	1	1,25
Выручка от реализации Продукции	1812	2591	3469	787	898	1,34	1,43
Величина источников собственных средств предприятия	1194	1441	1422	247	–19	1,18	0,97
Чистая прибыль Предприятия	–770	–433	49	337	482	1,43	2,17
Прибыль от	-310	-173	309	137	482	1.65	2,73

Реализации							
Рентабельность предприятия %	–	–	3,2	–	3,2	–	100
Рентабельность предприятия (по прибыли от реализации), %	–	–	20	–	20	–	100
Рентабельность продукции, %	–	–	1,4	–	1,4	–	100
Рентабельность собственного капитала, %	–	–	3,4	–	3,4	–	100

Из расчетов показателей рентабельности таблицы 16 следует, что:

1) С каждого рубля, вложенного в активы в 2014 и 2015 годам предприятие не получало ничего, то есть работало в убыток. А в 2016 году ситуация улучшилась и предприятие стало получать с каждого рубля 0,032 рубля прибыли. Для недавно открывшегося предприятия – это ситуация нормальная.

2) Предприятие по рентабельности от прибыли от реализации также два первых периода не получало ничего, но в 2016 году отдача была 20 %.

3) В третьем периоде работы на 1 рубль собственного капитала, инвестированного в производство, предприятие получало 0,034 рублей прибыли.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что все показатели рентабельности хотя и находятся на низком уровне, но имеют положительную динамику.

По основным технико–экономическим показателям предприятие имеет невысокий уровень стабильности, но положительную динамику. Все индексы роста говорят о медленном росте устойчивости предприятия и увеличению оборотов деятельности. Чтобы оценить управленческие решения по результатам работы применялся методю прямого счета по результатам деятельности в совокупности с методом одноуровневого математического анализа иерархий. По каждому технико-экономическому показателю была выявлена динамика и каждой динамике присвоена оценка в зависимости от направления динамики и отношения выявленной динамики к конечному результату.

Рейтинг критерия оценки рассчитан по методу прямого счета с нахождение среднего между индексами изменения за два периода. Такой метод расчета позволяет оценить прямое количественное влияние управленческих решений на финансовый результат.

Такой подход к анализу позволит в будущем сделать иерархическое дерево принятия решения для проведения мероприятий для улучшения финансового результата работы предприятия. Этот подход позволяет выстроить эффективную модель реорганизации работы предприятия, исключить решения, которые имеют наименьшую эффективность, а действовать такими мерами, которые принесут максимальный эффект в минимальные сроки. Большинство предприятий не располагает большими сроками ожидания положительного эффекта, инвесторы и собственники предприятия заинтересованы в скорейшем получении прибыли.

Поэтому в таблице 17 проведем анализ для выявления рейтинга оценок между основными финансовыми показателями.

Таблица 17 – Рейтинг основных финансовых показателей за три периода

В тысячах рублей

Показатель	Период, год			Индекс изменения по годам		Рейтинг критерия оценки
	2014	2015	2016	2015	2016	
Выручка от реализации	1812	2591	3469	1,43	1,34	1,39
Себестоимость	2582	3024	3420	1,17	1,13	1,15
Прибыль (убыток) от реализации,	(310)	(173)	309	1,79	2,73	2,12
Прочие доходы	–	–	–	–	–	
Прочие расходы	460	260	260	0,56	1	1,23
Балансовая прибыль	(770)	(433)	49	1,77	1,13	1,45
Чистая прибыль	(770)	(433)	49	1,77	1,13	1,45
Рентабельность продаж	–	–	0,014	–	1	0,015
Основные средства	1200	1200	1500	1	1,25	0,25
Фондоотдача по реализованной продукции, тыс.руб./тыс. руб.	1,51	2,16	2,31	1,43	1,07	1,13
Фондоемкость, тыс.руб./тыс. руб.	0,62	0,46	0,43	0,74	0,93	0,93
Среднесписочная численность, чел.	64	68	65	1,06	0,95	0,95
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	18,75	17,65	23,07	0,94	1,31	0,94
Фонд оплаты труда	742	786	765	1,06	0,97	0,65
З/плата (среднемесячная)	9,2	9,7	9,3	1,05	0,96	0,65
Производительность труда, т. р./чел.	28,31	38,11	53,37	1,35	1,41	1,23

Оборотные средства	2094	2721	3130	1,29	1,15	0,15
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, раз	0,86	0,96	1,12	1,14	1,28	0,15
Итоговая интегральная оценка работы управленческой структуры по хозяйственной деятельности	–	–	–	–	–	0,93

По таблице 17 наиболее положительные решения приняты по наращению объемов производства, поэтому оценка колеблется от 2,12 до 1,13. Самое неэффективное управление наблюдается в отношении рентабельности продаж, поэтому оценка 0,015. Итоговая интегральная оценка работы управленческой структуры по хозяйственной деятельности составила 0,93. Она меньше единицы, следовательно, управление хозяйственной деятельности можно признать неэффективным. Управленческая структура требует реформации.

Далее необходимо проанализировать финансовые показатели, так как кроме хозяйственной деятельности управленческие решения принимаются и в финансовой деятельности. Эти два вида деятельности на предприятии неразрывно связаны и вместе составляют результат финансово-хозяйственной деятельности. Проанализируем динамику финансовых коэффициентов в таблице 18.

Таблица 18 – Анализ финансовых показателей ООО «Лесопромышленная компания»

Показатель	Период, год	Индекс изменения по годам	Рейтинг критерия оценки
------------	-------------	---------------------------	-------------------------

	2014	2015	2016	2015	2016	
Индекс роста основных фондов	1	1	1,25	1	1,25	0,25
Коэффициент износа основных средств, %	67,4	67,5	67,5	1	1	0,32
Коэффициент текущей ликвидности	0,12	0,11	0,13	0,92	1,18	0,13
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,11	1,03	1,01	0,93	0,98	0,54
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,31	0,29	0,34	0,93	1,17	0,28
Соотношение собственных и заёмных средств	0,36	0,48	0,52	1,33	1,08	0,65
Уровень обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,24	0,33	0,39	1,38	1,18	0,33
Коэффициент коммерческой платежеспособности	0,48	0,44	0,52	0,91	1,18	0,56
Итоговая интегральная оценка работы управленческой структуры по финансовой деятельности	–	–	–	–	–	0,38

Показатели финансовой деятельности предприятия показывают положительную динамику – индекс роста больше единицы во всех случаях, но на данный момент устойчивость предприятия низкая, платежеспособность менее 50 %. Следовательно, возможности финансирования за счет коммерческого кредита на данный момент нет. Как следствие, итоговая интегральная оценка работы управленческой структуры по финансовой деятельности низкая, составляет 0,38. Это значение существенно ниже единицы. Управленческая структура требует срочной реформации.

По двум таблицам оценка работы управленческой структуры колеблется в пределах 35,3 %. Следовательно, организационно-управленческая структура

нуждается в реформации в самом первичном этапе составления финансовой стратегии.

На данный момент предприятие является не платежеспособным.

На конечном этапе необходимо сделать анализ финансовой устойчивости предприятия. Расчетные показатели таблицы 19 позволят сделать соответствующие выводы.

Таблица 19 – Тип финансовой устойчивости предприятия

В тысячах рублей

Показатель	Период, год			Изменение за год		Темп роста за месяц	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Капитал и резервы	1194	1441	1422	247	-19	1,21	0,98
Внеоборотные активы	480	310	290	-170	-20	0,65	0,94
Собственные оборотные средства	1094	1721	2130	627	409	1,57	1,24
Долгосрочные обязательства	1000	1000	1000	0	0	1,00	1,00
Краткосрочные обязательства	390	580	1113	190	533	1,49	1,92
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	2484	3301	4243	817	942	1,33	1,29
Общая величина запасов и затрат	2884	3621	3290	737	-331	1,26	0,91
Излишек (+), или недостаток (-) собственных оборотных	-1790	-1900	-1160	-110	740	0,94	1,63

средств							
Излишек (+), или недостаток (-)) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников	-790	-900	-160	-110	740	0,89	5,65
Излишек (+), или недостаток (-)) общей величины основных источников запасов и затрат	-1000	-1000	-1000	0	0	1,00	1,00

Анализ финансовой устойчивости таблицы 19 показал, что организация за период работы во всех трех периодах находилась в неустойчивом финансовом положении, т.к. наблюдается недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников в сумме 1790 тысяч рублей на период 2014 года, 1900 тысяч рублей на период 2015 года и 1160 тысяч рублей на период 2016 года. Несмотря на положительную динамику общей величины основных источников запасов и затрат для их финансирования – индекс роста по которой в 2015 году составляет 1,33, а в 2016 году 1,29 – общий вывод можно сделать, что финансовое положение во всех трех периодах неустойчивое. Но тенденция к оздоровлению есть.

На основании анализа основных показателей эффективности работы предприятия можно сделать выводы:

1) На предприятии наблюдается дефицит денежных средств. Дефицит чистого остатка денежных средств достиг максимума во втором периода – 202 тысяч рублей, в третьем периоде остаток стал уже положительным – 49

тысяч рублей. Но для предприятия стабильно приносящего прибыль такие колебания денежного остатка недопустимы.

2) Составление аналитического баланса предприятия выявило также ряд проблем, среди которых основная – недостаток активов. К третьему периоду стоимость активов предприятия составила 3031 тысячу рублей. Предприятию необходимо наращивать объемы работы и наращивать стоимость активов. Аналитический баланс также выявил проблему несбалансированности распределения имеющихся средств на предприятии.

3) Финансовые показатели, характеризующие денежные потоки, говорят о нестабильном положении предприятия. Дефицит денежных средств в ближайшее время покрыть нечем. Растет кредиторская задолженность с 390 тысяч рублей до 998 тысяч рублей, её фактически сможет покрыть дебиторская задолженность, которая также росла с 310 тысяч рублей до 1113 тысяч рублей, но положение остается нестабильным.

4) Поиск резервов денежных средств в повышении эффективности использования материальных ресурсов может привести аналитиков предприятия к нужному решению. Так как материальные ресурсы занимают большую часть затрат (от 56% в первом периоде до 39% в третьем периоде). Но использование материальных ресурсов на данный момент также достаточно эффективное, управленческие решения, принятые по данному вопросу верные: материалоемкость падает, отдача растет.

5) Анализ себестоимости по элементам затрат показал, что предприятие работало неэффективно два периода, в третьем периоде наметилась тенденция к оздоровлению. Показатели нестабильны, наблюдается большая колеблемость показателей. Для начала работы предприятия – это ожидаемая тенденция поведения показателей.

б) При анализе структурных сдвигов появилось предположение, что на данном предприятии структура продаж существенно влияет на итоговый результат работы. Факторный анализ структурных сдвигов предположение подтвердил. На данном этапе 75% в структуре продаж занимают товары с низкой либо отрицательной рентабельностью. Но динамика сдвигов структуры положительная. Доля кондитерских групп товаров увеличивается, доля хлеба уменьшается.

2.2 Прогнозирование перспектив развития предприятия ООО «Лесопромышленная компания»

На основе проведенного финансового анализа необходимо составить прогноз динамики развития предприятия по рассмотренным финансовым показателям. Прежде всего, при формировании прогноза речь идет о выручке и прибыли. А потом после прогноза этих основных показателей прогнозируются значения относительных показателей. Больше всего любого экономиста интересует прогноз показателей рентабельности. Иногда прогноз по выручке и прибыли кажется вполне положительным, рост выручки сопровождается ростом прибыли. Однако при более детальном прогнозе рентабельности, рассмотренном в динамике за несколько периодом, оказывается, что рентабельность падает или растет незначительно.

Сначала сформулируем в таблице 20 основные перспективы по структурным сдвигам продаж. Результативная структура должна придерживаться следующей тенденции.

Таблица 20 – Планируемая структура продаж для максимизации прибыли

В тысячах рублях

Группа товаров	Выпуск товара, тыс. шт		Структура выпуска, %		Выручка по месяцам		Прибыль по месяца		Темп роста выручки	Темп роста прибыли
	3	план	3	план	3	План	3	план	план	План
Пиломатериалы	96,9	121,6	33,5	38,0	1405,1	1580,8	46,3	1011,2	1,12	21,9
Бетонные материалы	47,3	16,0	16,4	5,0	454,1	1720,0	-21,3	-1,3	3,79	16,3
Декоративный камень	42,6	35,2	14,7	11,0	613,4	485,7	118,3	109,5	0,79	0,92
Сэндвич панели	91,1	44,8	31,5	14,0	446,4	347,5	-217	-49,9	0,77	4,43
Металлические детали кровли	0,8	19,2	0,3	6,0	140,3	3409,9	71,4	2174,5	24,4	30,4
Саморезы	0,6	9,6	0,2	3,0	9,4	131,5	0,7	14,3	13,9	20,4
Сайдинг	0,1	28,8	0	9,0	8,1	2707,2	2,8	1064,7	334	380
Тарные материалы	3,7	12,8	1,3	4,0	169,1	448,0	-10,7	-31,8	2,65	0,34
Тротуарная плитка	0,8	9,6	0,3	3,0	87,8	864,0	33,7	405,2	9,93	12,02
Легкие конструкции	0,9	3,2	0,3	1,0	11,6	38,4	-3,8	-13,1	3,31	0,29
Прочее	3,7	19,2	1,3	6,0	114,3	556,8	28,9	149,9	8,87	5,19
Итого	288,7	320,0	100	100	3468	10741	48,9	3924,1	3,09	80,24

В таблице 20 видно, что по сравнению с февралем в планируемой структуре продаж имеются большие отклонения. По результатам анализа рентабельности по группам товаров, те товары, у которых наименьшая рентабельность занимают минимальное место в структуре, поэтому доля затрат, приходящаяся на них (пропорциональный способ распределения косвенных затрат относительно доли продаж) уменьшается и группа также становится рентабельной. Пример, группа «Пиломатериалы». Рост прибыли может составить до 22 раз при соблюдении всех условий.

Таблица 20 составлена с учетом маркетинговых исследований. Поэтому объемы, приведенные в таблице, реальны, так это цифры того сегмента рынка, который сейчас занимают иногородние поставщики. А печенье и торты планируется вывозить на загородный рынок.

Структура продаж, которая позволит максимизировать прибыль, представлена на рисунке 5.

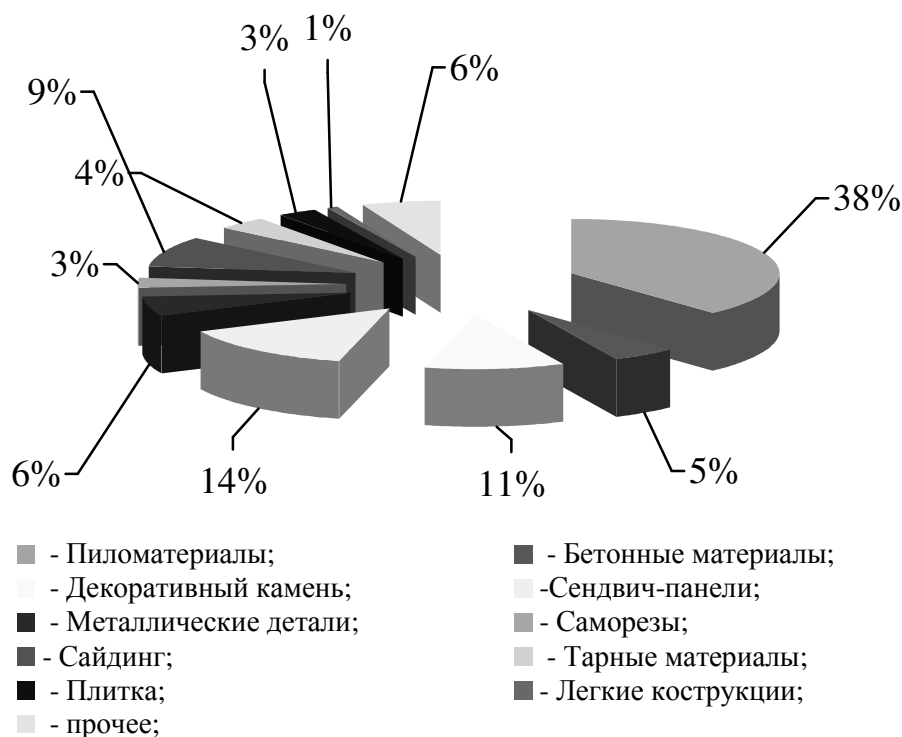


Рисунок 5 – Структура для максимизации прибыли

На рисунке видно, что в структуре продаж примерно 68 % занимают низкорентабельные товары, а 32 % высокорентабельные товары. Это структура ближе, чем структура по состоянию на февраль, представленная на рисунке 1, к структуре «золотого правила» для предприятий, занимающихся средним производством – 30 % низкорентабельных товаров, но дающих стабильный оборот, а 70 % высокорентабельных товаров. Другими словами, даже после достижения данной структуры, у предприятия будет задел для роста и более эффективной работы.

В вопросе прогнозирования структуры продаж еще немаловажный момент – это рентабельность продаж в общем, и рентабельность продаж по группам. В таблице 21 необходимо проанализировать темпы роста рентабельности в третьем периоде работы предприятия и планируемом периоде.

Таблица 21 – Анализ рентабельности по группам товаров

В тысячах рублей

Группы товаров	Выручка по периодам, тыс. руб.		Чистая прибыль, тыс. руб.		Рентабельность, %		Индекс роста рентабельности
	3	план	3	План	3	план	План
Пиломатериалы	1405,1	1580,8	46,3	-134,8	3,2	6,4	2,00
Бетонные материалы	454,1	1720,0	-21,3	-48,6	-	-	-
Декоративный камень	613,4	485,7	118,3	21,9	19,2	22,5	1,17
Сэндвич панели	446,4	347,5	-217,8	-317,2	-	-	-

Металлические детали кровли	140,3	3409,9	71,4	27,4	50,8	63,8	1,26
Саморезы	9,4	131,5	0,7	-1,4	7,4	10,9	1,47
Сайдинг	8,1	2707,2	2,8	-5,1	34,6	39,3	1,13
Тарные материалы	169,1	448,0	-10,7	-9,9	-	-	-
Тротуарная плитка	87,8	864,0	33,7	20,9	38,4	46,9	1,22
Легкие конструкции	11,6	38,4	-3,8	-6,7	-	-	-
Прочее	114,3	556,8	28,9	20,6	25,3	26,9	1,06
Итого	3468	10741,9	48,9	-433	1,6	36,5	22,8

Из таблицы 21 видно, что индекс роста в среднем составляет 22,8, когда средний индекс роста прибыли, рассчитанный в таблице 18, составляет 80,24. То, что индекс роста прибыли настолько раз опережает рост рентабельности еще раз подтверждает правильность выбранной методики организации стратегического управления финансовыми потоками на предприятии ООО «Лесопромышленная компания»: необходимо реформирование не производства, а структуры управления, конкретно подразделения «сбыта», чтобы оздоровить именно структуру продаж. Потому что именно структурные сдвиги в данном случае окажут максимальное влияние на рентабельность и прибыль, без существенных вливаний финансов.

Сделанный финансовый прогноз состояния предприятия после применения рекомендуемых мероприятий по улучшений финансово состояния необходимо еще проверить на точность, так как неточный прогноз не имеет практической ценности. Применим для анализа точности

описанную в пункте 1.4 теоритической части работы методику оценки точности прогноза, которая называется – метод проверки разностей средних уровней.

Разделим исходный ряд из показателей по группам товаров на два, то есть для каждой величины найдем среднее число. Выявленный прогноз должен быть врен, если отклонение дисперсии не более допустимой величины погрешности в 6–8%.

Таблица 22 – Сравнительный анализ показателей дисперсии по группам товаров

В относительных единицах

Период, год	2014	2015	2016	Прогнозный год
Величина дисперсии	13,70	12,18	12,97	13,21

Прогнозная модель удовлетворительна, так как колебание величины дисперсии менее 6%.

2.3 Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Лесопромышленная компания»

При составлении прогноза развития предприятия важно учесть результаты финансового анализа именно в части выявления проблемных зон, так как при формировании мероприятий по улучшению финансового состояния именно проработка этих зон позволит улучшить итоговые показатели.

В результате анализа предприятия ООО «Лесопромышленная компания» выявлены главные проблемы, систематизированные по методу анализа иерархий.

Таблица 23 – Систематизация выявленных проблем

Проблемный сектор	Конкретизация проблемы	Оценка по критерию «Финансовые затраты»	Оценка по критерию «Отношение к результату»	Итоговый рейтинг критерия отношения стоимости к эффективности
Управленческая структура	Неэффективная работа сбытовой службы	0,03	0,18	6
	Неэффективная работа производства	0,03	0,03	1
	Отсутствует отдел прогнозирования и анализа	0,05	0,1	2
	Неэффективная работа отдела логистики	0,05	0,03	0,6
Недостаток собственных средств	Большая длительность оборота	0,01	0,05	5
	Дефицит чистого остатка денежных средств	0,1	0,01	0,1
	Медленная оборачиваемость дебиторской задолженности	0,01	0,03	3

Недостаток оборотных средств	Большая кредиторская задолженность	0,2	0,03	0,15
	Высокая стоимость заемного капитала	0,01	0,03	3
Высокая себестоимость продаж	Низкая общая рентабельность	0,01	0,2	20
	Преобладание в структуре продаж товаров с низкой рентабельностью	0,02	0,2	10
	Неэффективная ценовая политика	0,02	0,05	2,5
Основные активы	Приобретение новых активов	0,2	0,01	0,5
	Капитальный ремонт зданий	0,1	0,01	0,1
	Складские помещения	0,16	0,01	0,06

Таким образом, с помощью математического метода иерархий можно определить приоритет оздоровления проблемных зон с учетом финансовых затрат на их оздоровление, влияния оздоровления конкретной зоны на общий результат.

В результате выявлены проблемные зоны на предприятии. Каждой проблемной зоне присвоен коэффициент значимости по критерию «финансовые затраты» и коэффициент значимости по критерию «влияние на конечный результат». На этапе составления финансовой стратегии в работе предлагается составить иерархичное дерево проблемных зон, которое на примере ООО «Лесопромышленная компания» будет выглядеть как на рисунке 7.

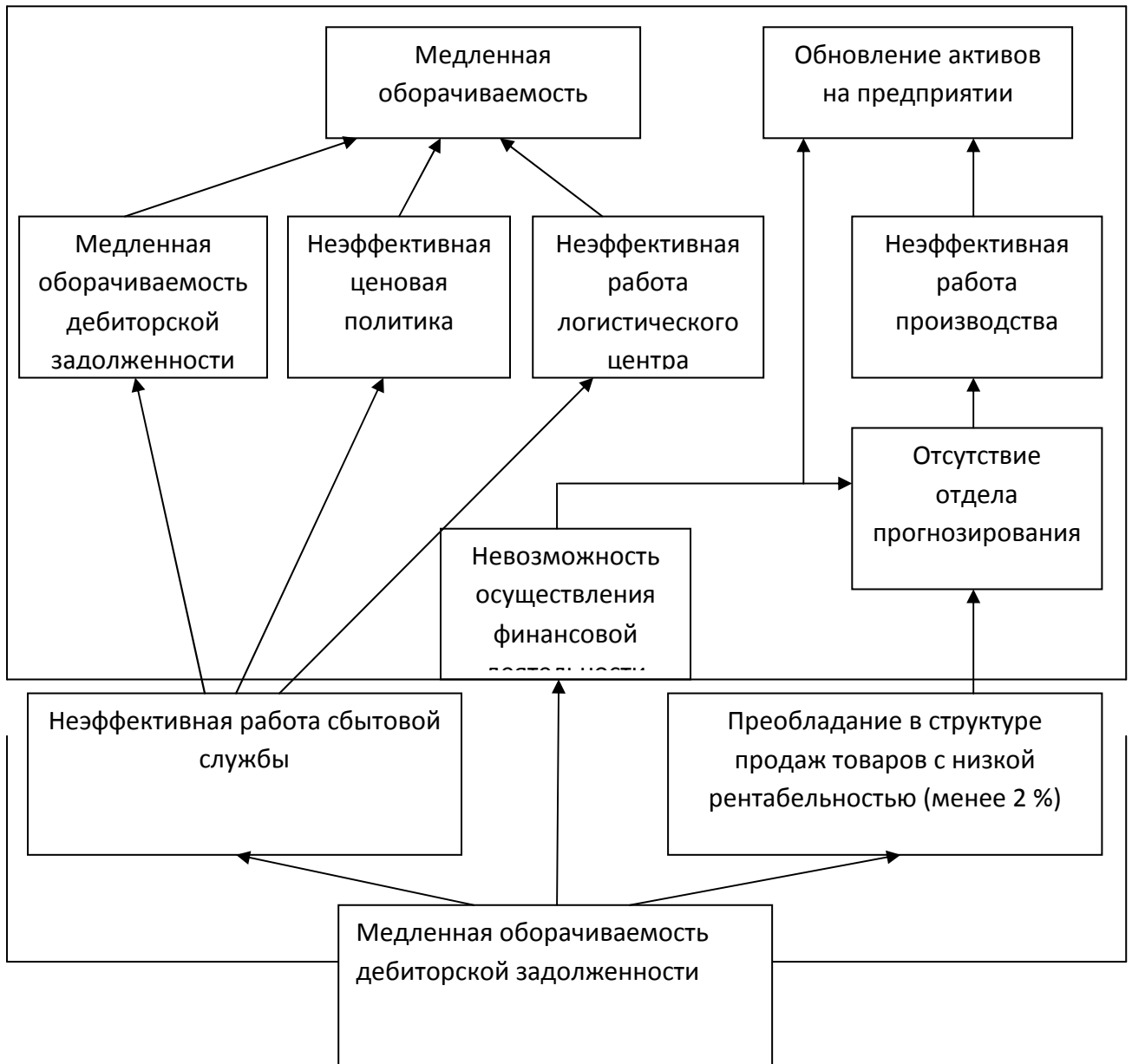


Рисунок 7 – Дерево проблемных зон

Таким образом, на рисунке 7 обозначились две области временных решений – 1 область требует срочных изменений политики, 2 область требует вторичных решений, только после реформации первой зоны, так как все проблемные зоны второй области напрямую либо косвенно зависят от проблемных зон первой области.

Все мероприятия по оздоровлению должны быть направлены на оздоровление проблемных зон по иерархичному дереву. Следование данному алгоритму позволит решить главную проблему предприятия – повысить общую рентабельность и сделать предприятие финансово-независимым и прибыльным.

Для составления дальнейшего прогноза развития предприятия с учетом мероприятий по улучшению финансового состояния применим метод составления прогноза с помощью матрицы финансовых стратегий.

По мнению французских ученых, маневрируя значениями результатов финансовой и хозяйственной деятельности, а так же общего результата деятельности предприятия, можно с большой точность определять направление его дальнейшего развития [13, с. 103]. При составлении прогноза для ООО «Лесопромышленная компания» будет использоваться именно данный способ визуализации состояния работы предприятия в дальнейших периодах при реализации всех мероприятий по повышению эффективности работы.

Составим матрицу состояния предприятия на 2016 год (на основе финансового анализа). Для её составления необходимы результаты финансовой деятельности и хозяйственной деятельности (инвестиционная деятельность не ведется, поэтому она опущена в расчетах). Используем данные, рассчитанные в финансовом анализе данной работы. Таким образом, совокупный результат хозяйственной деятельности за период работы намного меньше 0, то есть предприятие три периода работало в убыток – 1154 тысячи рублей в убытке. Совокупный результат финансовой деятельности больше 0 (за счет финансового вливания) – 2000 тысячи рублей.

Отразим состояние предприятия на сегодняшний момент в виде матрицы (необходимо для составления прогноза сначала сделать точку отсчета).

	1	4	6
7		2	5
9		8	ООО «Лесопромышленная»

		компания»
--	--	-----------

Рисунок 8 – Матрица финансового состояния

Предприятие находится в третьей зоне матрицы на границе линии между потреблением активов и созданием производственных активов. Для предприятия, созданного 3 года назад – это нормальное положение. Но в общем потоке предприятий данное положение называется «неустойчивое положение». В составлении прогноза развития необходимо учитывать два пути выхода из данного третьего сектора - сначала в пятый сектор, затем во второй (предпочтительнее) или сразу в восьмой сектор – рисунок 9.

1	4	6
7	2 ←	5 ↑
9	8 ←	

Рисунок 9 – Матрица финансовой стратегии на перспективу развития

При первом пути движения по матрицы – из сектора 3 в сектор 8 – предприятию стоит следовать сегодняшней стратегии развития. То есть постепенно привлекать все новые средства и увеличивать обороты. За счет оборота будет расти общая рентабельность (за счет перераспределения постоянных расходов) и накапливаться собственные средства. Но сектор 8 характерен для предприятий, которые уже на стадии затухания деятельности. Для данного предприятия такая стратегия не подходит.

Второй путь – из сектора 2 в сектор 5 – необходимо соответствие роста рентабельности и роста темпов оборота. В секторе 5 предприятие будет находиться до состояния насыщения рынка, когда предприятие займет возможный сегмент рынка. Затем уже из сектора 5 произойдет движение в сектор 2. Это сектор «устойчивого равновесия», из этого сектора удобно строить стратегии в зависимости от целей предприятия. Они могут быть любыми, и социальными, и направленными на максимизацию прибыли, на расширение производства или рынка сбыта.

Таким образом, с помощью матрицы финансового прогноза стало возможным сформулировать цель работы предприятия и на основании составленных предприятия составить прогноз развития с учетом результатов работы данных мероприятий.

При формировании мероприятий по улучшению эффективности управления финансовыми потоками организации, необходимо сопоставить полученные результаты экономического анализа с результатами SWOT-анализа.

Сильные стороны предприятия ООО «Лесопромышленная компания»:

- 1) Нарботанная положительная репутация продукции.
- 2) Нарботанный ассортимент.
- 3) Квалифицированный рабочий коллектив.
- 4) Сильный производственный отдел: достаточно высокое качество продукции (подтверждают 68 % опрошенных, из качества выявлена только одна проблема – большое время доставки, отметили 45 % респондентов).
- 5) Производственные мощности, позволяющие выпускать до 10000 тыс. рублей валовой продукции.
- 6) Помещение, готовое к производству.

Перспективы развития предприятия:

1) Занять лидирующие позиции в конъюнктуре рынка строительных материалов.

2) Нарботать высокую рентабельность предприятия (до 45 % за счет расширения производственного цеха).

3) Выйти на рынок за пределом области.

4) Обеспечить прирост стоимости предприятия до 10 % за отчетный период.

Проблемные зоны предприятия:

1) В результате анализа предприятия выявлены главные проблемы, систематизированные в таблице 23. Применим метод анализа иерархий, чтобы выявить наиболее приоритетные проблемы, чтобы на основании решения ключевых проблем построить план оздоровительных мероприятий. Присвоим каждой стратегии коэффициент значимости по критерию «финансовые затраты» и коэффициент значимости по критерию «влияние на конечный результат».

Мероприятия по улучшению финансового состояния будут базироваться на следующих разделах:

1) Все первичные мероприятия в первых временных периодах будут направлены на повышение общей рентабельности продаж.

2) Как было выяснено в анализе деятельности предприятия, на рентабельность продаж существенно и напрямую влияют структурные сдвиги, поэтому также на первичном этапе необходима работа над структурой продаж.

3) На первичном же этапе необходимо реформировать организационно-управленческую структуру, так её организация косвенно или напрямую влияет на все перечисленные проблемы.

4) На следующем этапе необходимо уменьшать длительность оборота денежных средств, таким образом использовать не экстенсивные факторы роста, а интенсивные.

5) Затем необходимо ускорить процесс обращения дебиторской задолженности, возможно предложить скидки за досрочное погашение.

6) Следующим этапом должно стать изменение ценовой политики.

7) Следующий этап – это реструктуризация производства, ввод новых товаров.

На первом этапе предприятие начинает движение из третьего сектора в пятый сектор. Данный сектор расположен выше линии раздела (пограничные сектора «сомнительного равновесия»^{1,2,3}), следовательно, это движение в сторону оздоровления предприятия, за счет увеличения рентабельности без существенного наращивания объемов производства и расширения ассортимента.

На основании анализа, проведенного во второй части, высказаны основные проблемы: преобладание в структуре товаров с низкой рентабельностью. Поэтому в данной части прогнозирования дальнейшего состояния предприятия необходимо выделить основные стороны данной проблемы:

1) За счет того, что большую часть (около 75 %) составляют товары с низкой производственной рентабельностью (15 – 20 %), запаса рентабельности для распределения косвенных затрат не хватает, чтобы покрыть затраты (1000 – 1100 тысяч рублей) и обеспечить достаточную рентабельность продаж.

2) На одну единицу произведенной продукции при объеме реализации до 5000 тысяч рублей приходится около 5 рублей косвенных издержек.

Таким образом, в первую очередь все мероприятия направлены прежде всего на результат изменения общей рентабельности продаж за счет структурных сдвигов (на 80 %) и на 20 % за счет наращивания объемов. То есть управленческий прогноз предполагает сменить сегодняшнее соотношение лесопильных групп и сайдинговых групп 90/10 на 75/25 соответственно.

Прежде чем, добиваться результатов продаж от сбытового отдела необходимо провести сегментацию клиентов и продуктов, расставить динамические приоритеты. Для того, чтобы выявить возможные динамические приоритеты составим прогнозную рыночно–продуктовую матрицу.

Таблица 24 – Прогнозная рыночно-продуктовая матрица

Клиент (рынок) Продукт	Город Златоуст	Розница область	Опт область	Всего
---------------------------	----------------	-----------------	-------------	-------

Лесопильная группа	30 % + ККК	0	0	30 %
Сайдинг -изделия	10 % + → КК	<u>10 %</u> → ++ К	20 % ++ → К	40 %
Металлические комплектующие	15 % → + ККК	10 % → КК	5 % + + → КК	30 %
Всего	45 %	30 %	25 %	100 %

На основе полученной матрицы можно сделать выводы:

– Лесопильные группы товаров ориентированы только на город Златоуст, максимальная емкость рынка которого составляет 4000шт в день (месячный оборот 1800000 рублей) конкуренция высокая (ценовая политика не позволяет поднимать цену без угрозы падения спроса);

– Остальные же группы изделий ориентирована на все возможные рынки сбыта, рентабельность средняя от 30 до 40 %, есть

перспектива оптимизации затрат, конкуренция ниже чем на лесопильных группах.

Рентабельность продаж, ориентируясь на проведенный анализ структурных сдвигов, возрастет на 10–11 % и составит 12–13 %.

На первом этапе в список обязательных мероприятий по улучшению работы предприятия следует также ввести в управленческий персонал сбытового отдела постоянные маркетинговые исследования рынка по следующему алгоритму:

1. Выборка магазинов района (по пять ключевых магазинов в каждом районе).

2. Анализ продаж каждого магазина (ассортимент кондитерских изделий, поставщики, объемы продаж, спрос среди населения).

3. Сравнительная таблица реализации товара ООО «Лесопромышленная компания» и товаров конкурентов.

4. Сравнительная таблица «Удовлетворения спроса магазина-покупателя: 1 этап политики комфорта», анализ времени доставки, условий поставки, условий расчета, возврата и т.д.

5. Сравнительная таблица «Удовлетворение спроса потребителя: 2 этап политики комфорта», анализ качества продукции, внешнего вида продукции, цены, ассортимента.

6. Брендинг, анализ узнаваемости товарного знака, внешний вид продукции.

Мероприятия по оздоровлению продаж по группам товаров должна состоять из нескольких определенных задач для сбытового отдела, которые можно изобразить схематически на рисунке 10.

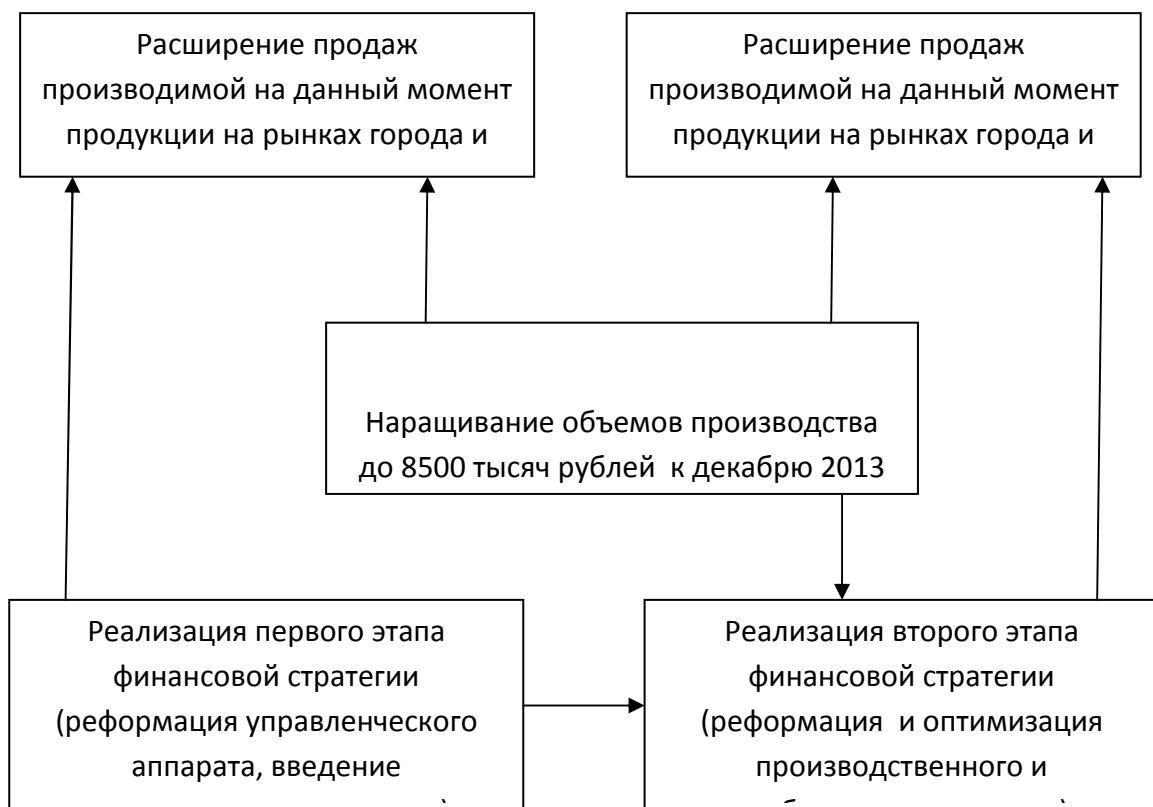


Рисунок 10– Схема построения маркетинговой программы

Маркетинговые мероприятия по оздоровлению предприятия:

– Контроль за охватом каждого района, обозначенного на картосхеме города, чтобы к 2017 году (прогнозируемый период) из выборки в пять строительных магазинов от района в 60 % была представлена продукция ООО «Лесопромышленная компания» в соотношении близкому к 30 % лесопильных групп и 70 % строительных групп; на сегодняшний момент процент из выборки составляет 5 %, рост должен составлять 3 % в неделю;

– Контроль за осуществлением данного этапа 1 раз в две недели, рост должен быть 5,5 % за анализируемый период;

– Контроль за управленческим отчетом и сопоставление его с фактическим состоянием дела в магазинах-потребителях, осуществлять за счет выездных проверок по выборке 1 магазин от района по три совместных района в неделю;

– Охват крупных строительных рынков, ведение переговоров, расчет выставленных условий, возможные скидки, их эффективность;

– Исследование оптовых баз Челябинской области, возможность поставки изделий, расчет возможных скидок, отсрочки платежа;

– Брендирование продукции, плавное изменение упаковки на более яркую с привычным брендом;

– Работа с оформлением товаров;

– Расширение ассортимента продукции за счет маркетингового исследования рынка города и области, вывод новых изделий;

– Вывод на рынок линейки ключевых фирменных продуктов (собственные разработки);

– Вывод на рынок собственное линейки готовых сборных легких конструкций.

При введении в работу предприятия данных рекомендаций, ООО «Лесопромышленная компания» достигнет прогнозируемого состояния согласно матрицы, нарисованной на рисунке 9 и всех показателей, рассчитанных в обычном табличном прогнозе данной работы в разделе 2.2.

Составим контрольный табличный прогноз при реализации всех мероприятий, которые рекомендованы в данной работе в таблице 25.

Таблица 25 – Прогнозный план денежных поступлений в плановом и контрольном

периодах

В тысячах рублей

Показатель	Период, месяцы			Индекс роста по периодам	
	базовый	плановый	контрольный	плановый	контрольный
Дебиторская задолженность (начало периода)	998	1130	2130	1,13	1,88
Выручка	3469	6580	10270	1,9	1,56
Реализация в кредит, %	32,5	38,6	39	1,19	1,01
Дебиторская задолженность (конец периода)	1130	2130	2220	1,88	1,04

Таблица 25 показывает, что выручка вырастет на 90 % в прогнозном и еще на 56 % в контрольном периоде, при росте реализации в кредит всего на 19 % в прогнозном и на 1 % в контрольном периоде. Темпы роста

дебиторской задолженности и реализации в кредит значительно меньше, чем темпы роста выручки.

Динамика прогнозных основных показателей работы предприятия говорит о явном оздоровлении работы предприятия, рост выручки – один из важных показателей работы предприятия и его развития, при условии, что она находится на этапе расцвета. При этом показатели дебиторской задолженности не превышают нормы, но даже и снижаются с каждым прогнозным периодом.

Далее в таблице 26 составим прогнозный бюджет денежных средств в прогнозном и контрольном годах.

Таблица 26 – Прогнозный бюджет денежных средств

Показатель	Период, месяцы			Индекс роста по периодам	
	базовый	плановый	контрольный	плановый	контрольный
Реализация продукции	3469	6580	10270	1,89	1,56
Прочие поступления	–	560	2300	–	4,1
Всего поступлений	3469	7140	12570	2,05	1,76
Кредиторская задолженность	1020	2130	2340	2,08	1,1

Прочие платежи	2400	3780	3500	1,57	0,93
Всего выплат	3420	5150	8100	1,5	1,57
Излишек (недостаток) денежных средств	49	430	2170	8,76	4,72

В таблице 26 видно, как с каждым прогнозным периодом оздоравливаются денежные потоки. Остаток свободных средств в контрольном прогнозном периоде превышает существующий в 4,72 раза.

По таблице 26 видно, что в прогнозном периоде и контрольном периоде планируются прочие поступления, то есть это поступления в виде инвестиций собственника или вливаний извне. Эти вливания необходимы для оздоровлений финансового состояния предприятия, а также для развития. В мероприятиях прописано создание новых продуктов, вывод продуктов на новые регионы, создание команды менеджеров. Для всего этого необходимы новые средства. Оборотных средств для этих целей недостаточно. В таблице также видно, что по окончании периода вложенные средства возвращаются в прогнозном периоде на 80 %, а в контрольном периоде почти на 100 %, следовательно отдача от вложенных средств будет быстрая. Собственник ничем не рискует.

Далее в таблице 27 рассмотрим прогноз показателей рентабельности.

Таблица 7– Прогноз показателей рентабельности в прогнозном и контрольном периодах

В тысячах рублей

Показатель	Период, месяцы			Отклонение по периодам		Темп роста по периодам, %	
	базовый	плановый	контрольный	плановый	контрольный	плановый	контрольный
Величина активов	1500	6450	9680	4950	3230	430	151
Выручка от реализации продукции	3469	6580	10270	787	898	189	156
Величина источников собственных средств предприятия	1422	4150	6580	2479	2430	291	158
Чистая прибыль предприятия	49	1230	2330	337	482	2510	189
Прибыль от реализации	309	1790	2990	1370	1400	–	373
Рентабельность предприятия по чистой прибыли, %	3,2	19	27	15,8	8	594	142
Рентабельность предприятия по прибыли от реализации, %	16	25	31	9	6	156	124
Рентабельность продукции, %	1,4	21	29	19,6	8	1500	138
Рентабельность собственного капитала, %	3,4	29	35	25,6	6	852	121

В таблице 27 показано, что прогнозные показатели рентабельности очень высоки, показатели роста рентабельности в прогнозном периоде увеличиваются почти в 6 раз, а в контрольном в 1,5 раза.

Для наглядности роста показателей рентабельности составим график, который изображен на рисунке 11 и показывает, что рост выручки существенен, а рост чистой прибыли хоть и не имеет такой резкий взлет, но тоже существенен. Рост чистой прибыли по закону убывающей полезности всегда будет ниже, чем рост выручки.

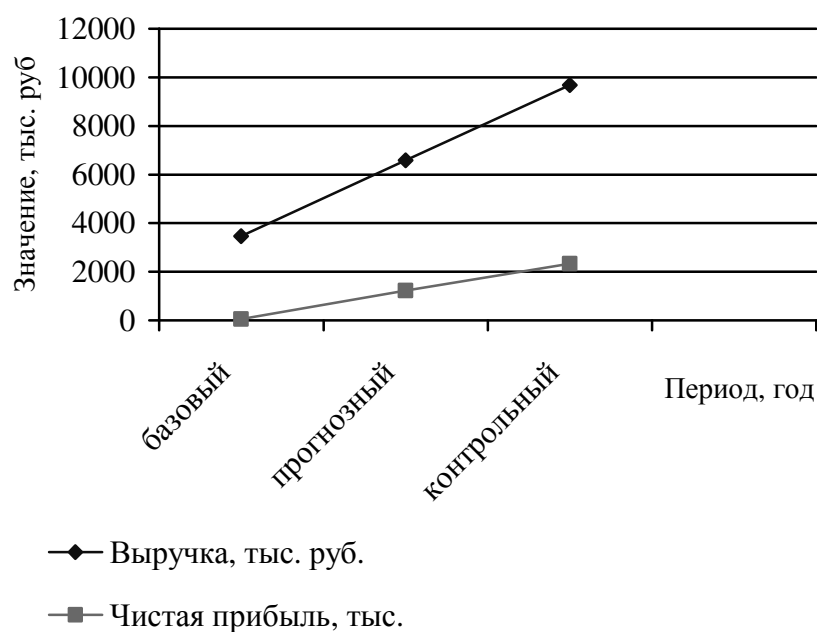


Рисунок 11 – График прогнозной динамики показателей выручки и чистой прибыли

Далее на рисунке 12 в виде графика покажем сравнение динамики роста рентабельности по чистой прибыли, рентабельности по прибыли от реализации, и рентабельности собственного капитала.

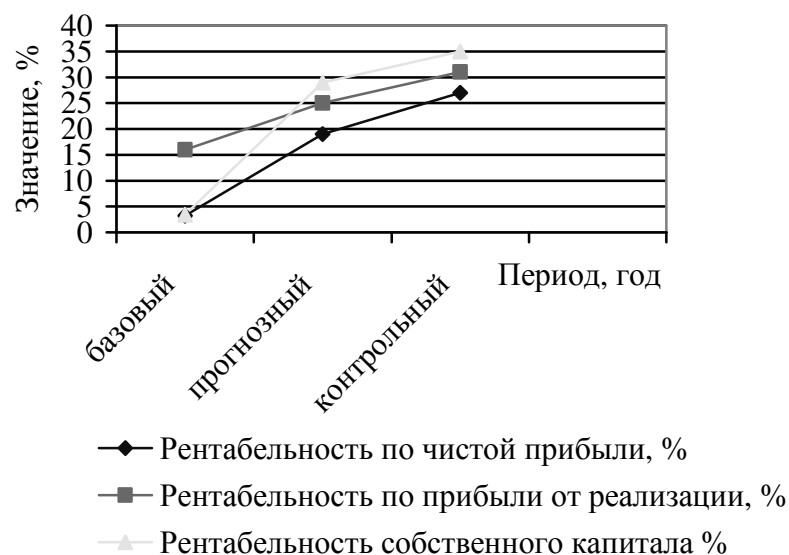


Рисунок 12 – График прогнозной динамики показателей рентабельности.

На графике видно, что рост показателей рентабельности практически одинаков. Наблюдается стабильный последовательный рост. Это то, что необходимо предприятию относительно тех показателей производственной мощности, которые оно имеет сейчас.

Выводы по второму разделу:

1) Предприятие ООО «Лесопромышленная компания» за первые три года своей работы, согласно экспресс-анализу финансового положения, показало достаточно сбалансированные темпы роста основных показателей: темп роста чистой прибыли превысил темп роста прибыли от продаж, темп роста прибыли от продаж превысил темп роста выручки. Но, несмотря на это, предприятие первые два года работало в убыток и только за третий период получило прибыль в 49 тысяч рублей. Перешагнуть точку безубыточности в первые три года работы для производственного предприятия в малом городе – это положительный результат для любого предприятия. С каждым следующим периодом предприятие наращивает обороты, на 779 тысяч рублей в 2015 года, на 878 тысяч рублей в 2016 году. Предприятие имеет достаточно широкий рынок сбыта в городе и вне

города, имеет хорошую репутацию и налаженные каналы поставки–продажи.

2) После проведенного экономического анализа можно выявить основные проблемы. При анализе финансовых потоков выявлен дефицит чистого денежного остатка, который составлял на 2015 год 202 тысячи рублей, выявлен недостаток оборотных средств. Составление аналитического баланса предприятия выявило также ряд проблем, среди которых основная – недостаток активов. К третьему периоду стоимость активов предприятия составила 3031 тысячу рублей. Финансовые показатели, характеризующие денежные потоки, говорят о нестабильном положении предприятия. Дефицит денежных средств в ближайшее время покрыть нечем. Растет кредиторская задолженность с 390 тысяч рублей до 998 тысяч рублей, её фактически сможет покрыть дебиторская задолженность, которая также росла с 310 тысяч рублей до 1113 тысяч рублей, но положение остается нестабильным. Анализ себестоимости по элементам затрат показал, что предприятие работало неэффективно два периода, в третьем периоде наметилась тенденция к оздоровлению. Показатели нестабильны, наблюдается большая колеблемость показателей. При анализе структурных сдвигов появилось предположение, что на данном предприятии структура продаж существенно влияет на итоговый результат работы. Факторный анализ структурных сдвигов предположение подтвердил. На данном этапе 75 % в структуре продаж занимают товары с низкой либо отрицательной рентабельностью.

3) Для составления точного прогноза необходимо выявить основные проблемные зоны. С помощью метода математического анализа иерархий, были выявлены основные проблемы с учетом доли финансовых затрат и с учетом отношения проблемы к финансовому результату. Таким образом, на конечном этапе подготовки к составлению финансового прогноза,

определилось главное направление будущей работы предприятия: сопоставления организационно-управленческой структуры и экономико-организационных мер, чтобы все решения были направлены на максимизацию прибыли и повышение стоимости предприятия. Также на конечном этапе аналитической подготовки было произведено прогнозирование результатов финансово-хозяйственной деятельности, которые бы смогли позволить предприятию дальше развиваться и самостоятельно пополнять активы. Составленный по итогам работы прогноз удовлетворителен, оценка точности высока по методу проверки разностей средних уровней.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена раскрытию теоретических основ финансового анализа и прогнозирования, методологических аспектов хода финансового анализа и методик составления прогноза, методик оценки точности прогноза, а также разработке мероприятий, позволяющих повысить эффективность работы деятельности предприятия.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает общество с ограниченной ответственностью «Лесопромышленная компания», основным видом деятельности которого является производство строительных материалов.

Цель исследования – на основе проведённого финансового анализа, разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Лесопромышленная компания» и сделать прогноз развития его деятельности.

В ходе работы решены следующие задачи, поставленные с самого начала работы:

7) Рассмотрена сущность финансового анализа и изучена методика финансового анализа и прогнозирования финансовой устойчивости предприятия.

8) Выявлено влияние показателей финансового анализа и прогнозирования на финансовую устойчивость предприятия.

9) Исследованы организационные и финансово–экономические особенности исследуемого предприятия.

10) Проведен анализ и дана оценка финансового положения на предприятии.

11) Разработан прогноз перспектив развития предприятия на основе выявленных показателей с помощью двух методик прогнозирования.

12) Предложены мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Лесопромышленная компания» с учетом современных условий экономики и разработан прогноз с учетом реализации этих мероприятий.

Результаты проведенного исследования позволили сформулировать следующие выводы:

1) Предприятие ООО «Лесопромышленная компания» за первые три года своей работы, согласно экспресс-анализу финансового положения, показало достаточно сбалансированные темпы роста основных показателей: темп роста чистой прибыли превысил темп роста прибыли от продаж, темп роста прибыли от продаж превысил темп роста выручки. Но, несмотря на это, предприятие первые два года работало в убыток и только за третий период получило прибыль в 49 тысяч рублей. На основе факторного анализа материалоемкости бы сделан вывод об особенностях предприятия: предприятие занимается очень материалоемким производством, но все равно неэффективно использует свои факторы. Объем производства и объем выручки соответственно (так как на предприятии нет запасов, предприятие работает на заказ) растет за счет использования экстенсивных факторов. Далее по факторному анализу структурных сдвигов были сделаны выводы о неэффективной структуре продаж, в которой на момент 2016 года преобладают продукты с низкой рентабельностью.

1) После проведенного экономического анализа можно выявить основные проблемы. При анализе финансовых потоков выявлен дефицит чистого денежного остатка, который составлял на 2015 год 202 тысячи рублей, выявлен недостаток оборотных средств. Составление

аналитического баланса предприятия выявило также ряд проблем, среди которых основная – недостаток активов. К третьему периоду стоимость активов предприятия составила 3031 тысячу рублей. Финансовые показатели, характеризующие денежные потоки, говорят о нестабильном положении предприятия. Дефицит денежных средств в ближайшее время покрыть нечем. Растет кредиторская задолженность с 390 тысяч рублей до 998 тысяч рублей, её фактически сможет покрыть дебиторская задолженность, которая также росла с 310 тысяч рублей до 1113 тысяч рублей, но положение остается нестабильным. Анализ себестоимости по элементам затрат показал, что предприятие работало неэффективно два периода, в третьем периоде наметилась тенденция к оздоровлению. Показатели нестабильны, наблюдается большая колеблемость показателей.

2) Для составления точного прогноза необходимо выявить основные проблемные зоны. С помощью метода математического анализа иерархий, были выявлены основные проблемы с учетом доли финансовых затрат и с учетом отношения проблемы к финансовому результату. Таким образом, на конечном этапе подготовки к составлению финансового прогноза, определилось главное направление будущей работы предприятия: сопоставления организационно-управленческой структуры и экономико–организационных мер, чтобы все решения были направлены на максимизацию прибыли и повышение стоимости предприятия. Был составлен прогноз матричным методом, который позволил разделить все последующие мероприятия по оздоровлению предприятия на две части. Был взяты два прогнозируемых периода – прогнозный год и контрольных год, по секторам прогнозной матрицы. Были составлены мероприятия по повышению эффективности работы предприятия по 2 разделам, составлена маркетинговая программа. Также на конечном этапе аналитической подготовки было произведено прогнозирование результатов финансово–

хозяйственной деятельности, которые бы смогли позволить предприятию дальше развиваться и самостоятельно пополнять активы. Составленный по итогам работы прогноз удовлетворителен, оценка точности высока по методу проверки разностей средних уровней.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский Кодекс РФ (в ред. ФЗ от 28.03.2017 № 39–ФЗ).
- 2 Налоговый кодекс (часть первая) от 31.07.1998 (в ред. от 28.12.2016 № 146–ФЗ).
- 3 Налоговый кодекс (часть вторая), утвержденный Федеральным законом от 05.08.2000 № 117–ФЗ, принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (в ред. от 03.04.2017).
- 4 Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 21 ноября 1996г. № 129–ФЗ (в ред. от 21.07.98 № 129–ФЗ, 28.03.02 № 32–ФЗ, № 183–ФЗ 03.11.2006).
- 5 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998г. № 34н (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н, от 24.03.2000 № 31н, от 18.09.2006 г. № 116н, от 27.03.2007).
- 6 Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утвержденное приказом Минфина России от 06.07.99 № 43 (в ред. приказа Минфина РФ от 18.09.2006 № 115н).
- 7 Доходы организации ПБУ–9/99 (приказ МФ РФ от 06.05.99 № 32н, в ред. приказа Минфина от 27.11.2006 г. № 156н).
- 8 Расходы организации ПБУ–10/99 (приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н, ред. от 27.11.2006 г.).
- 9 Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб: Питер, 2006. – 239с.
- 10 Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов.–3–е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007. – 608 с.
- 11 Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2008. – 533 с.
- 12 Давыдов Я.В. Финансы, денежное обращение, кредит. Конспект лекций. СПб.: Приор-издат, 2008. – 436 с.
- 13 Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 4–е изд. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 284 с.
- 14 Климович В.П. Финансы, денежное обращение, кредит: Учебник. 2–е издание. М.: Форум, 2006. – 381 с.
- 15 Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 490 с.
- 16 Любушин, Н.П. Экономический анализ: Учеб. пособие для вузов. – М.:

ЮНИТИ, 2007. – 418 с.

17 Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансового состояния деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 425 с.

18 Маличенко И.П., Корчагин, Ю.А. Финансы, денежное обращение и кредит. Ростов–на–Дону: Феникс, 2008. – 259 с.

19 Маркармян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 327 с.

20 Математическое моделирование/Авсеев А.С. – М.: Сириус, 2008. – 570 с.

21 Поляков В.П., Московкина Л.А. Основы денежного обращения и кредита: Учебное пособие. – М.: ИНФА – М, 2006. – 320 с.

22 Романовский М.В., Врублевская, О.В. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. М.: Юрайт, 2008. – 420 с.

23 Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб./ – 12–е изд., испр. И доп. – М.: Новое знание, 2006. – 679 с.

24 Смородина М.И. Финансы и кредит. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 429с.

25 Финансы предприятий (организаций): Учеб. пособие / Под ред. проф. Н.В. Липчиу. – 3–е изд., перераб. и доп. – Краснодар: ЮИМ, 2006. – 291 с.

26 Финансы: учеб. – 2–е изд., перераб. и доп./под ред. В.В. Ковалева. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 640 с.

27 Фролов В.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Пособие студентам для подготовки к экзаменам. М.: Дашков и К, 2007. – 346 с.

28 Хунгуреева И.П. Основы денежного обращения, финансов и кредита: учебное пособие / Хунгуреева И.П., Унгаева И.Ю. Улан–Удэ. 2006. – 346 с.

29 Эконометрика: Методические указания по изучению дисциплины и выполнению контрольной и аудиторной работы на ПЭВМ для студентов III курса по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Экономика труда" – М.: Вузовский учебник, 2006. – 122 с.

30 Литвинов Н. О чем поведает баланс. Финансовый анализ годовой отчетности //Двойная запись. N 3. март 2005. С. 15.

31 Пономарева Е.А. Как грамотно оценить финансовое состояние предприятия? //Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. N 16. август 2008. С. 7–9.

32 Машерук Е.М. Оценка финансового состояния / Е.М. Машерук // Финансовый менеджмент. Электронный учебник –

<http://do.rksi.ru/library/courses/finmen/>.