МИНИТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
(институт, факультет)

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(кафедра)

38.04.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки)

Магистерская программа «Учет, анализ и аудит»
(наименование профиля магистерской программы)

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему «Информационно-аналитическое обеспечение анализа, направленного на повышение финансового состояния экономического субъекта»

Студент(ка) А.Б. Лазарева _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Научный руководитель О.В. Шнайдер _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Руководитель магистерской программы
к.э.н., доцент О.В. Шнайдер _____
«_____»_____20_____г.

Допустить к защите

Заведующий кафедрой
к.э.н., доцент М.В. Боровицкая _____
«_____»_____20_____г.

Тольятти 2016

Содержание

Введение ……..3

1. Информационно-аналитическое обеспечение анализа финансового состояния предприятия ..……6

1.1. Понятия, цель, задачи и роль анализа финансового состояния в хозяйственной деятельности предприятий ……..6

1.2. Сравнительная характеристика отечественных и зарубежных методов анализа финансового состояния ……..13

1.3. Бухгалтерская отчетность как источник информации анализа финансового состояния предприятия ……21

2. Анализ финансового состояния торгового предприятия ООО «Фактор» (магазин Zolla) ……..26

2.1. Характеристика торгового предприятия ООО «Фактор» (магазин Zolla)…..…… 26

2.2. Анализ основных технико-экономических показателей ООО «Фактор» (магазин Zolla) ……..35

2.3. Анализ структуры финансовых ресурсов ООО «Фактор» (магазин Zolla) …….……39

3. Мероприятия направленные на повышение финансового состояния торгового предприятия ООО «Фактор» (магазин Zolla) ……..49

3.1. Анализ эффективности формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Фактор» (магазин Zolla) ……...49

3.2. Оценка эффективности привлечения внешних источников финансирования и мероприятия, направленные на повышение финансового состояния торгового предприятия ……..65

Заключение ……79

Список используемой литературы ……..83

Приложения ……88

ВВЕДЕНИЕ

В современных финансово-экономических обстоятельствах деятельность каждого экономического субъекта представляется объектом внимания обширного диапазона участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его работы.

Для того чтобы разработать планы на перспективу при текущей экономической ситуации в стране, топ-менеджменту необходимо обладать способностью оценивать финансовое состояние предприятия, а также направления развития отрасли его деятельности в современных условиях.

Финансовое состояние – самый важный показатель любой сферы деятельности экономических субъектов, определяющий конкурентоспособность, потенциал делового сотрудничества, являясь при этом гарантом эффективной реализации экономических интересов партнеров по бизнесу. Оценивая и анализируя финансовое состояние предприятия в настоящий момент, финансово-экономические и управленческие службы на предприятии получают возможность спрогнозировать развитие предприятия в будущем и улучшить его положение.

С практической точки зрения, предприятия, со сложной производственной структурой, особо нуждаются в современных экономическо-финансовых информационных потоках. Информация помогает сбалансировать затраты и финансовые результаты деятельности.

Решить назревшие проблемы, связанные с экономическим ростом и развитием предприятия руководству, способствуют различные методики экономического анализа. Предприятиям согласно специфической деятельности необходимо разработать индивидуальную стратегию финансово-экономического развития.

Актуальность поставленных практических вопросов проведения анализа финансового состояния предприятия, необходимость финансового планирования, направленных на обеспечение предприятия необходимыми

финансовыми ресурсами с целью экономического развития и повышения эффективности его финансово-хозяйственной деятельности на долгосрочный период обусловили выбор темы выпускной квалификационной работы.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение методики анализа финансового состояния торгового предприятия, а также проведение факторного анализа на основе представленных данных.

Достижению этой цели способствовали постановка и решение следующих задач:

- исследовать сущность, значение и содержание финансового состояния предприятия;

- дать краткую характеристику ООО «Фактор» магазин «Zolla»;

- провести факторный анализ финансового состояния торгового предприятия ООО «Фактор» магазин «Zolla»;

- разработать мероприятия, направленные на повышение финансового состояния торгового предприятия.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе оценки и анализа финансового состояния на предприятии.

Объект исследования выпускной квалификационной работы – ООО «Фактор» магазин «Zolla». Сейчас Zolla – это сеть магазинов, предлагающих мужскую, женскую и молодёжную одежду и аксессуары среднего ценового диапазона.

Теоретической и методологической основой выпускной квалификационной работы являются теории и концепции, представленные в научных трудах российских и зарубежных ученых по проблеме анализа финансового состояния на предприятии.

Научные исследования по проблеме анализа финансового состояния нашли широкое отражение в трудах таких отечественных и зарубежных ученых как Балабанов И.Т., Бариленко В.И., Ендовицкий Д.А., Донцова Л.В., Никифорова Н.А., Любушин Н.П., Мельник М.В., Шеремет А.Д. и других.

При подготовке выпускной квалификационной работы применялись общенаучные методы познания: исторический, диалектический, логический и системный анализ.

Информационная база исследования включает: законодательные и нормативные акты Российской Федерации; статистические сборники Федеральной службы государственной статистики; отечественные и зарубежные монографии, публикации, включая работы в специальных периодических изданиях; информационные ресурсы глобальной сети «Интернет»; материалы научно-практических конференций и семинаров; бухгалтерская отчетность и внутренняя информация российских коммерческих организаций.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы состоит в возможности оценки финансового состояния предприятия на основе методов комплексного анализа, а также в разработке путей улучшения финансового состояния предприятия.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений; содержит таблицы и рисунки. Список литературы включает 50 наименования.

1. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятия, цель, задачи и роль анализа финансового состояния в хозяйственной деятельности предприятий

Финансовое состояние – самый важный показатель любой сферы деятельности экономических субъектов, определяющий конкурентоспособность, потенциал делового сотрудничества, являясь при этом гарантом эффективной реализации экономических интересов партнеров по бизнесу. В современной отечественной экономической литературе понятие «финансовое состояние» имеет различные взгляды, при этом единого методологического подхода к его определению не существует.

Во-первых, под финансовым состоянием понимают точечную характеристику процесса кругооборота капитала по оси времени, отображающую, способность экономического субъекта к дальнейшему развитию.

Г.В. Савицкая пишет, что финансовое состояние предприятия – экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [27]. Она отмечает то, что в процессе финансово-хозяйственной деятельности совершается непрерывность кругооборота капитала, изменяющей структуру средств и источников их образования, а также потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, модифицируется финансовое состояние любого экономического субъекта, проявляющееся в ликвидности и платежеспособности.

Во-вторых, финансовое состояние характеризуют со стороны размещения средств экономического субъекта, его инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности, с акцентом на планово-контрольный аспект данных направлений.

М.И. Баканов и А.Д. Шеремет пишут, что «финансовое состояние характеризуется размещением и использованием средств экономического субъекта, определением степени выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств». Они утверждают, что финансовое состояние выражается «в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет» [10].

Подводя итог мнению по содержанию и определению понятия финансового состояния, данного М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом, можно обобщить, что финансовое состояние предприятия проявляется в:

- рациональной структуре активов и пассивов;
- эффективном использовании ресурсов и рентабельности продукции;
- устойчивом развитии;
- ликвидности и платежеспособности предприятия [10].

В-третьих, финансовое состояние трактуется как платежеспособность предприятия - способность вовремя осуществлять финансирование своей деятельности. Платежеспособность должна быть обеспечена финансовыми ресурсами, потребными для бесперебойной работы предприятия, целесообразным их размещением и эффективным использованием, а также финансовыми взаимоотношениями с контрагентами.

В-четвертых, финансовое состояние рассматривается в разрезе составных частей экономического потенциала предприятия, отражающего конечные результаты его финансово-хозяйственной деятельности.

Экономический потенциал – возможность экономического субъекта за счет имеющихся ресурсов достигать поставленные перед ним цели. Выделяют несколько сторон экономического потенциала: имущественное положение коммерческой организации, ее финансовое положение и

имеющиеся финансовые ресурсы. Классификация финансовых ресурсов представлена в Приложении 1.

Финансовое положение можно определить по достигнутым за отчетный период финансовым результатам, которые с точки зрения краткосрочности рассматривают вопросы о ликвидности и платежеспособности предприятия, а в долгосрочности нацелены на финансовую устойчивость.

В-пятых, финансовое состояние характеризуется инвестиционной привлекательностью предприятия, его конкурентоспособностью на экономическом рынке. Финансовое состояние экономического субъекта ориентировано на финансовую конкурентоспособность (т.е. платежеспособность, кредитоспособность), определяемую использованием финансовых ресурсов и капитала, выполнением обязательств перед государством и другими экономическими субъектами.

В-шестых, определение устойчивости развития предприятия рассматривается с применением учетного подхода. Финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей, отраженных в финансовой отчетности по состоянию на определенную дату, представляющие собой остатки по конкретным счетам или комплексу счетов бухгалтерского учета. Финансовое состояние экономического субъекта обуславливается изменением размещения средств и источников их покрытия (собственных или заемных) на конец периода по сравнению с их началом.

Следовательно, финансовое состояние предприятия определяется комплексом экономических категорий, характеризующих на дату исследования наличие у предприятия различных активов, изменяющихся под влиянием внешней среды.

Для оценки финансового состояния применяют систему определенных показателей, которые характеризуют способность предприятия, вовремя рассчитываться по обязательствам и финансировать свою деятельность.

Изменение финансового состояния за несколько лет позволяет дать оценку профессиональным и деловым качествам руководящего и инженерно-технического персонала предприятия.

Оценка финансового состояния предоставляет возможность инвесторам, партнерам по бизнесу и кредиторам квалифицировать финансовые возможности и перспективные направления предприятия в будущем. Одним из основных методов оценки является анализ.

Анализ — это инструмент познания предметов и явлений внутренней и внешней среды, основанный на разделении целого на составные части и исследовании их во взаимосвязи и взаимозависимости [20].

Целью анализа финансового состояния предприятия является оценка основных показателей, отражающих текущее состояние имущества и источников его формирования, ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность предприятия, их анализ, выявление и решение проблем, направленных на экономический рост и устойчивое развитие предприятия.

Высокий уровень финансового состояния рациональным и эффективным использованием финансовых ресурсов предприятия любой сферы деятельности. Возможные направления использования финансовых ресурсов предприятия представлены в Приложении 2.

Основные задачи анализа финансового состояния предприятия представлены на рис. 1.

Дополнительно проводят оценку степени влияния факторов неопределенности и риска, к которым относятся: инфляция, налоговая политика государства.

Экономический анализ в практике используется как инструмент, позволяющий дать оценку достигнутого уровня устойчивого развития предприятия. Не стоит забывать и о том, что экономический анализ - это важнейшее средство выявления имеющихся у предприятия резервов, которые можно направить на улучшение финансового состояния предприятия.

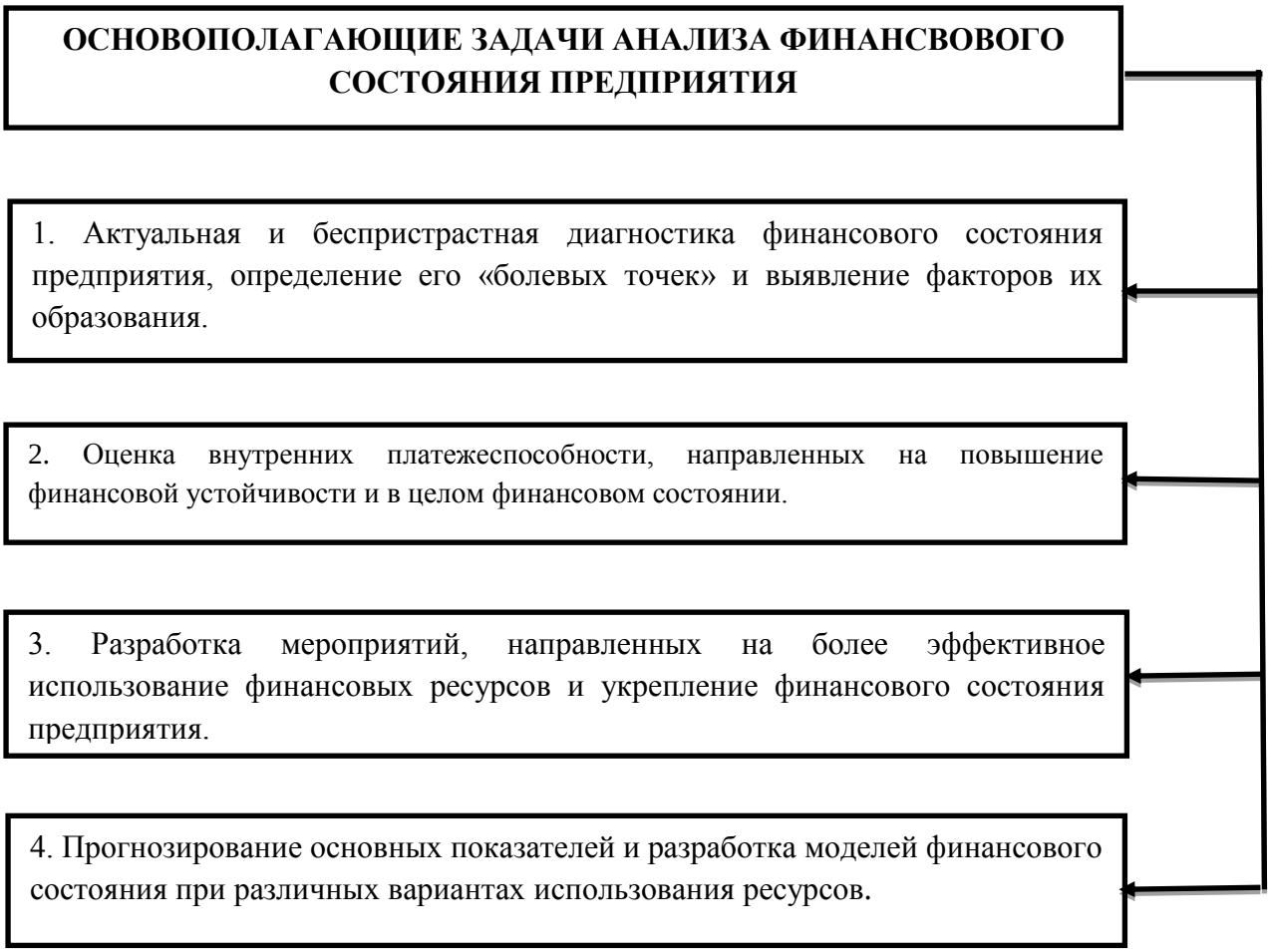

Рис. 1. Основополагающие задачи анализа финансового состояния предприятия

Особенности и содержание анализа финансового состояния в зависимости от классификационного признака приведены в таблице 1 [22].

Таблица 1

Классификационный признаки финансового состояния

Классификационный признак	Финансовое состояние
1	2
1. Цель	Разработка единого механизма, сочетающего в себе набор основных экономических показателей, определяющих финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации с учетом информационных потребностей различных пользователей
2. Объект	Организация, группа организаций

Продолжение таблицы 2

1	2
3. Субъекты	Внешние физические и юридические лица (финансово-аналитические отделы заинтересованных фирм, специальные организации, анализирующие отчеты, банки и др.)
4. Периодичность	Не реже одного раза в год, а также по мере представления отчетности по запросам внешних пользователей (налоговых, статистических органов, кредитных организаций и др.)
5. Информационная база	Бухгалтерская (финансовая) отчетность
6. Доступность информации	Открыта для широкого круга пользователей
7. Потребители информации	Акционеры, инвесторы, банки, поставщики, покупатели, персонал организации и другие заинтересованные лица
8. Измерители информации	Стоимостные измерители
9. Методы	Стандартные методы анализа бухгалтерской отчетности
10. Направленность анализа	Обоснование оценки финансового состояния и финансовых результатов, квалифицированная интерпретация аналитических показателей
11. Методика	Обязательное следование общепринятым принципам его проведения
12. Формы обобщения	Табличный материал с исходными и расчетно-аналитическими данными, сравнение в динамике, а также с отраслевыми показателями. Описательная интерпретация аналитических данных
13. Вид анализа	Внешний, ретроспективный, тематический
14. Степень надежности	Во многом субъективен, схематичен, ограничен по количеству аналитических показателей; недостаточно точен в связи с недостаточным качеством бухгалтерской отчетности

Принято выделять внутренний и внешний анализ финансового состояния, которые имеют различные цели и содержание (рис. 2).

Анализ внутренней среды предприятия - это оценка механизмов, формирующих и использующих капитал, направленных на поиск резервов повышения финансового состояния. Внутренний анализ осуществляется для нужд управления предприятием. Его результаты используются также для планирования, контроля и прогноза финансового состояния.

Внешний анализ финансового состояния предприятия направлен прогнозирование степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности [18]. Внешний анализ производится всеми субъектами анализа, использующими публикуемую информацию. Содержание внешнего анализа определяется интересами собственников финансовых ресурсов и контролирующих органов.

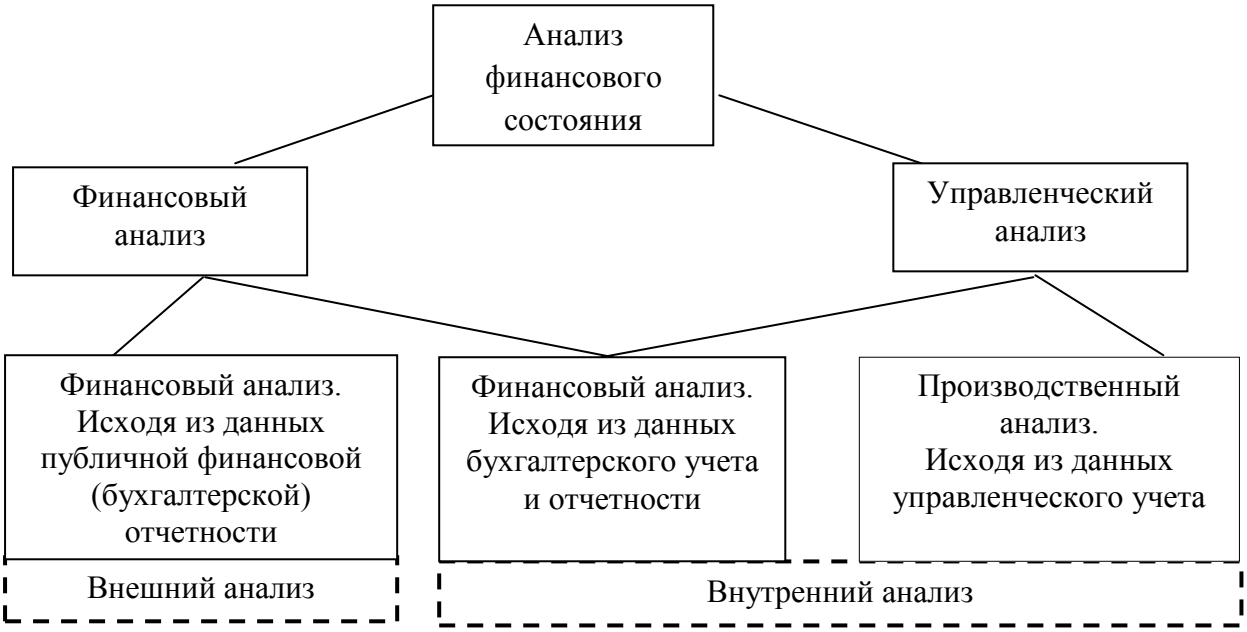

Рис. 2. Направления анализа финансового состояния

Анализ финансового состояния предприятия следует проводить, руководствуясь определенными принципами, которые представлены в таблице 2 [19].

Таблица 2

Принципы финансового состояния и их содержание

Принцип	Содержание принципа
1	2
Конкретность	Анализ базируется на реальных данных, выраженных в конкретных количественных измерениях
Комплексность	Объективная оценка явлений и процессов
Системность	Определение взаимосвязи и влияния показателей

Окончание таблицы 2

1	2
Регулярность	Анализ проводится через заранее определенные промежутки времени, то есть постоянно
Объективность	Критическое и беспристрастное изучение экономических явлений, выработка обоснованных выводов
Действенность	Практическая значимость результатов анализа, направленных на повышение результативности финансово-хозяйственной деятельности
Экономичность	Обязателен экономический эффект от проведенных экономических исследований
Сопоставимость	Должны соблюдаться сопоставимость и преемственность результатов
Научность	Анализ должен быть научно обоснованными

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия обуславливается определением совокупности показателей, представленных в балансе предприятия на дату исследования. Финансовое состояние экономического субъекта оценивается, способностью вовремя погашать обязательства перед контрагентами. Основной целью анализа финансового состояния является то, что объективная оценка использования финансовых ресурсов выявление внутрихозяйственных резервов, укрепление финансового положения и повышение платежеспособности.

1.2. Сравнительная характеристика отечественных и зарубежных методов анализа финансового состояния

Под методом финансового анализа понимается диалектический способ изучения финансового состояния и финансовых результатов в их становлении и развитии [15].

Российскими и зарубежными специалистами в области экономического анализа предлагаются различные методы анализа финансовой отчетности. Их неоднозначность мнения имеет отличие в части определяемых целей и задач анализа, информационной базы, технического обеспечения, оперативности решения аналитических и управленческих задач, опыта и квалификации персонала.

Условное деление основных отечественных методов финансового анализа представляется двумя группами: традиционная группа и математическая группа.

К традиционным методам относятся основные методы анализа финансовой отчетности: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый; метод финансовых коэффициентов; сравнительный анализ; факторный анализ [15].

Горизонтальный (временный) анализ – это оценка темпов роста (снижения) показателей бухгалтерской отчетности за рассматриваемый период. Если при вертикальном анализе устанавливают структуру статей на начало и конец периода, то на этапе горизонтального анализа определяют, по каким разделам и статьям бухгалтерской отчетности произошли изменения [9].

Вертикальный анализ – представление финансового отчета в виде относительных показателей. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Обязательным элементом анализа являются динамических ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и их источников покрытия [27].

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняемые и практикой предусмотрено построение аналитических таблиц, характеризующих структуру отчетной формы и динамики отдельных её показателей.

Коэффициентный анализ широко применяется для изучения бухгалтерской отчетности. Коэффициенты – это относительные показатели, которые подразделяются на две группы: коэффициенты распределения и коэффициенты координации [26].

Анализ финансовых коэффициентов – это сравнение отчетных величин с базисными, а также динамика анализа показателей за ряд лет. Информационные возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности,

ориентированы на основные группы финансовых коэффициентов: рентабельность; оборачиваемость; финансовую устойчивость; ликвидность и платежеспособность.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный анализ [26].

Сравнительный анализ обусловлен на проведение анализа сводных показателей в сравнении с данными конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными [26].

Факторный анализ – это комплексная методика и системное изучение и измерение воздействия факторов на величину результативных показателей. Факторная система – представлена изучением явлений в виде алгебраической суммы, частного или произведения нескольких факторов, воздействующих на величину этого явления и находятся с ним в функциональной зависимости. Этапы факторного анализа представлены на рис. 3.

Особое внимание заслуживает метод коэффициентного анализа бухгалтерской отчетности. Согласно данного метода финансовые коэффициенты применяются для анализа финансового состояния предприятия. Финансовые коэффициенты – это относительные показатели, рассчитанные по данным финансовой отчетности. Методика финансовых коэффициентов основана на теории существования соотношений между отдельными статьями отчетности.

Относительные и абсолютные показатели рассчитываются по определенным формулам, полученные значения анализируются в динамике. Далее проводится сравнение полученных результатов с нормативными коэффициентами или данными за базисные периоды, среднестатистические показатели по отрасли или группе аналогичных предприятий. В экономической литературе существует многовариантность коэффициентов и показателей, характеризующих отдельные стороны финансового состояния

предприятия. Однако, для точной и полной характеристики финансового состояния предприятия и тенденций его изменения достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Основные показатели анализа финансового состояния представлены в Приложении 3. Важно лишь, чтобы каждый из этих показателей отражал наиболее существенные стороны финансового состояния.

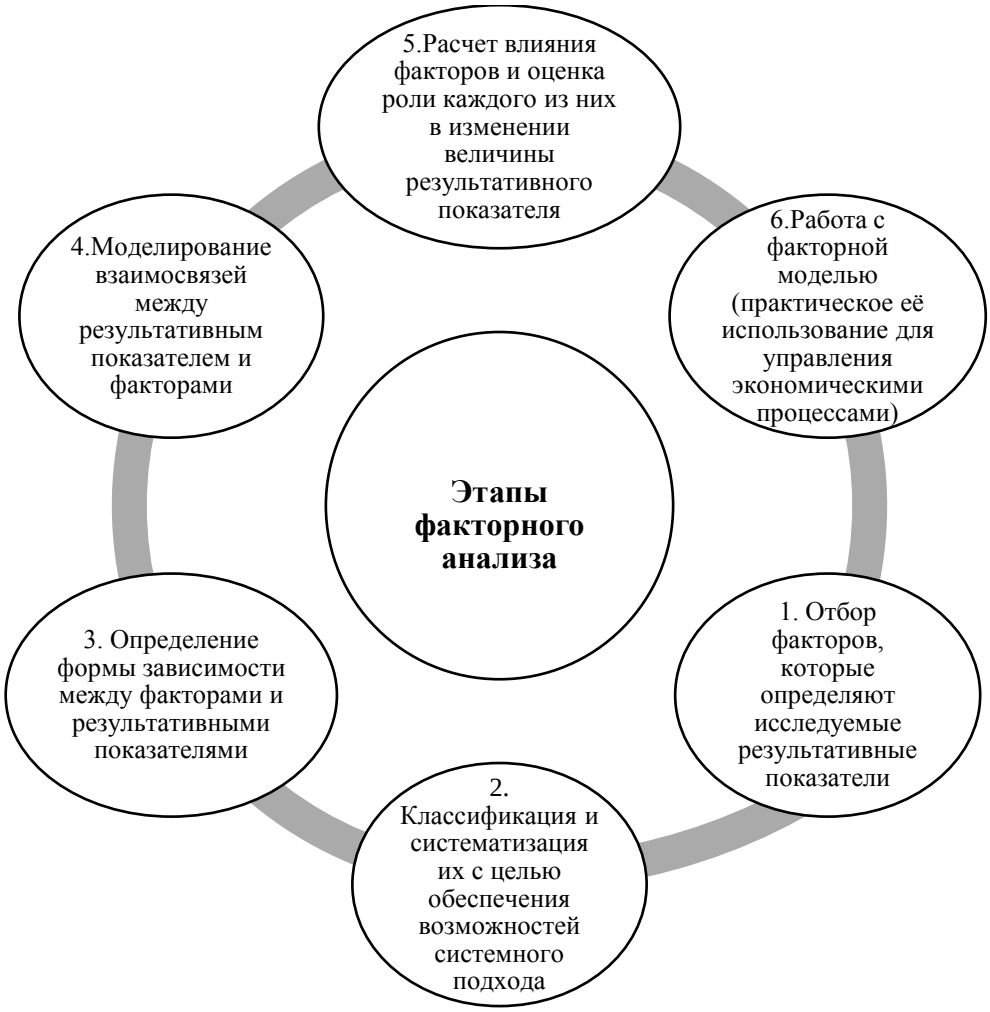

Рис. 3. Этапы факторного анализа

В анализ финансового состояния предприятия входит анализ бухгалтерского баланса: пассива и актива, их взаимосвязь и структура; анализ использования капитала, а также оценка финансовой устойчивости, анализ платежеспособности и ликвидности предприятия.

1) Оценка имущественного положения: построение вертикального, горизонтального баланса, общая оценка баланса и отчета о прибылях и убытках, анализ качественных сдвигов в имущественном положении, выявление «больных» статей отчетности.

2) Оценка ликвидности и платежеспособности, т.е. своевременность расчетов предприятия с контрагентами. Использование данных показателей способствует формированию аналитической информации отвечать по состоянию текущих обязательств предприятия. Основой алгоритма расчета показателей ликвидности и платежеспособности, является идея сопоставления оборотных средств с краткосрочными обязательствами. В результате расчета устанавливается, в достаточной ли степени обеспечено предприятие оборотными средствами, необходимыми для расчета с дебиторами по текущим операциям. Как известно, оборотные средства имеют разную степень ликвидности, т.е. способность к конвертации в - денежные средства. Для оценки ликвидности баланса и платежеспособности предприятия используются показатели: величина собственных оборотных средств, общий показатель ликвидности, коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

3) Оценка финансовой устойчивости, ориентирована на изменение показателей рыночной устойчивости, характеризующих соотношение собственного и заемного капитала, а также структуру собственных и заемных средств. Показатели финансовой устойчивости рассматриваются в динамике по следующим коэффициентам:

- коэффициент концентрации собственного капитала;
- финансовой зависимости;
- маневренности собственного капитала;
- структуры долгосрочных вложений;
- соотношения собственных и привлеченных средств.

Среди зарубежных научных исследований выделяют пять условно отдельных подходов (научных школ) в области анализа финансовой отчетности, которые являются взаимодополняющими:

1) школа эмпирических прагматиков;

Появление школы эмпирических прагматиков связывают с работами Роберта Фоулка, посвященными анализу кредитоспособности компаний, в которых была попытка обоснования выбора системы относительных показателей, цель которых выявление уровня платежеспособности. Представители этой школы считали данный аспект наиболее важным, и при проведении анализа использовали показатели оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности. Стоит отметить их особый вклад в теорию комплексного экономического анализа: они впервые произвели расчет аналитических и финансовых коэффициентов по данным по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности.

2) школа статистического финансового анализа;

Представители школы мультивариантных аналитиков (например, Александр Уолл) в своих исследованиях уделяли особое внимание разработке критериев кредитоспособности. Их работы базировались на допущении, что для аналитических коэффициентов, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности, существует определенный диапазон нормативных значений, а соответственно их цель заключалась в разработке указанных нормативов. Ими применялись методы статистики для расчета отраслевых коэффициентов, которым, как было выявлено, свойственна пространственно-временная мультиколлинеарность. Данный факт обусловил необходимость произвести классификацию системы коэффициентов по группам.

3) школа мультивариантных аналитиков;

Школа мультивариантных аналитиков (Джеймс Блисс и Артур Винакор) в своих исследованиях сделала основной упор на разработку

пирамиды финансовых показателей на основе имитационных моделей, в которой основными элементами являются частные и обобщающие коэффициенты и показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

4) школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний;

Идеи этой школы основываются на предпочтении перспективный анализ ретроспективному. Главная задача школы аналитиков заключается в выборе определенных коэффициентов, наиболее точно предсказывающих банкротство.

5) школа участников фондового рынка.

Исследования школы участников фондового рынка являются наиболее современными в области комплексного анализа. По их мнению, (например, Джордж Фостер) ценность бухгалтерской отчетности в том, что ее информация используется в оценке уровня эффективности инвестирования в ценные бумаги и уровне риска, связанного с их приобретением.

Использование зарубежных моделей в определенном финансовом состоянии в отечественной практике требует осторожности, так как в данных моделях не учитывается специфика бизнеса и экономическая ситуация в стране. В связи, с чем возникает необходимость разработки отечественных методик с учетом специфики отраслей и макроэкономической ситуации.

Экономический анализ – это инструмент для разработки эффективных управленческих решений, ориентированных на повышение финансового состояния предприятия. Обобщающая характеристика представлена на рис. 4

Практически применяемые сегодня в России методы анализа и прогнозирования финансово-экономического состояния предприятия не отвечают требованиям рыночной экономики.

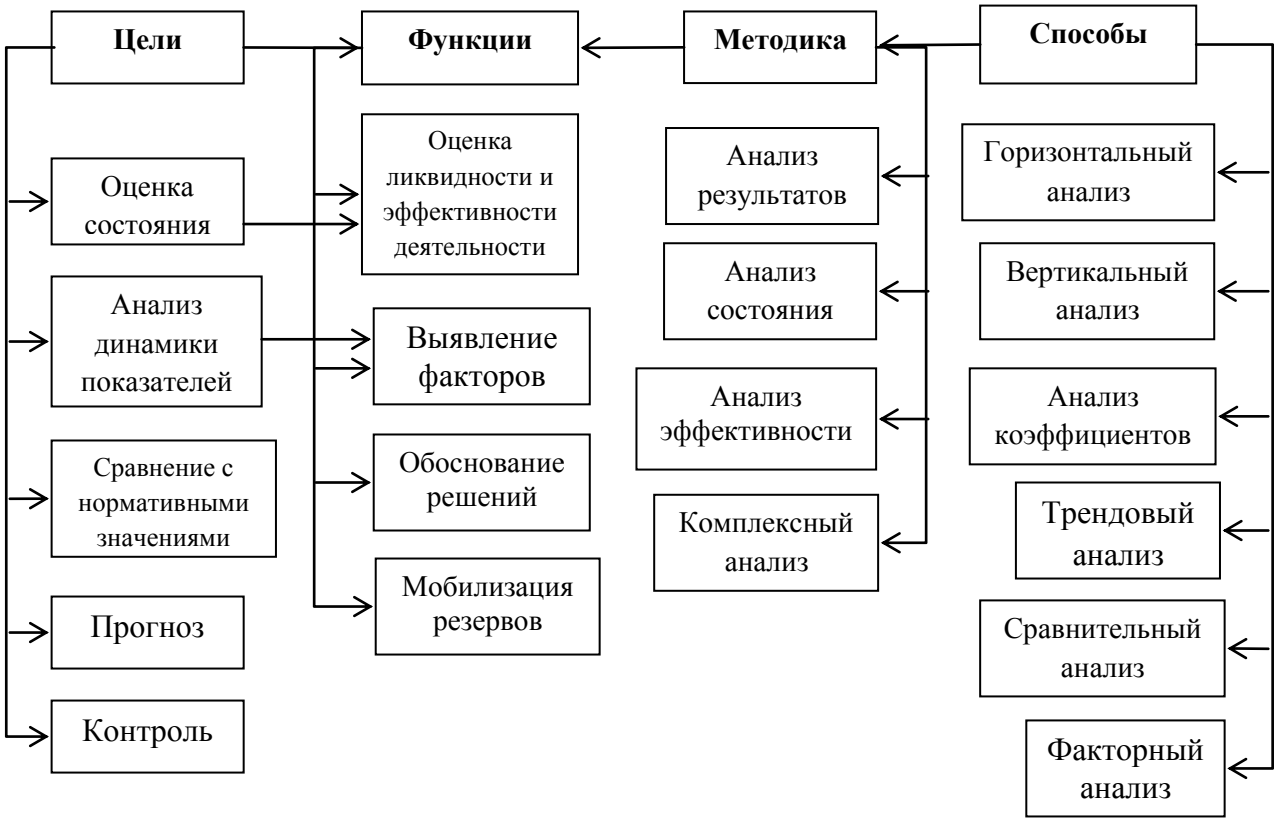

Рис. 4. Обобщающая характеристика финансового анализа

Несмотря на то, что в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся некоторые изменения, в целом она ещё не соответствует потребностям управления предприятием в рыночных условиях, поскольку существующая отчетность предприятия не содержит какого-либо специального раздела или отдельной формы, посвященной оценки финансового состояния отдельного предприятия. Экономический анализ предприятия проводится факультативно и не является обязательным.

Однако применение зарубежных моделей к финансовому анализу отечественных предприятий требует осторожности, так как они не учитывают специфику бизнеса и экономическую ситуацию в стране. В связи с чем возникает необходимость разработки отечественных методик с учетом специфики отраслей и макроэкономической ситуации.

Содержание экономического анализа динамично под изменением внешней среды, а в частности: рыночной экономики, либерализации внешнеэкономических связей, усиления влияния факторов риска и неопределенности на результаты хозяйственной деятельности.

1.3. Бухгалтерская отчетность как источник информации анализа финансового состояния предприятия

Информационная значимость бухгалтерской отчетности в современных экономических отношениях неуклонно возрастает. Качественная экономическая информация формирует успех финансово-хозяйственной деятельности, обусловленной в получении прибыли и росте капитала. Так собственники, анализируя финансовую отчетность для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения предприятия. Кредиторам и инвесторам необходим анализ финансовой отчетности, для минимизации рисков по займам и вкладам. Эффективность принимаемых решений всецело зависит от качества аналитического обоснования управленческого решения.

Бухгалтерская отчетность предприятия служит основным источником информации о финансовом состоянии предприятия. Изучение бухгалтерской отчетности раскрывает причины как успешной, так и проблемной работы предприятия. Полный всесторонний анализ отчетности нужен, прежде всего, собственникам и управляющим предприятия для принятия управленческих решений об оценке своей деятельности.

Наиболее информативной формой бухгалтерской отчетности для анализа и оценки финансового состояния организации является бухгалтерский баланс. Он отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств организации на определенную дату. Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала организации, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности,

оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

При изучении бухгалтерского баланса внешние пользователи принимают решения о целесообразности взаимоотношений с данным предприятием как с партнером, или проводится оценка кредитоспособности предприятия как заемщика, оценивается возможные риски своих вложений. целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов и другие решения.

Согласно Приказа Минфина России от 02.07.2013 № 66н (ред. от 04.12.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» бухгалтерская отчетность включает [7] (рис. 5).

Рис. 5. Основные формы бухгалтерской финансовой отчетности

Бухгалтерский баланс предприятий состоит из двух частей. В первой части показываются активы, во второй пассивы предприятия.

Обе части всегда сбалансированы: итоговая сумма строк по активу равна итоговой сумме строк по пассиву, и представляет сумму - валюту баланса.

Баланс предприятия составляется исключительно на основе сальдового баланса или главной книги бухгалтерского учета. Формирование баланса обосновывается выверкой оборотов и остатков на конец года по всем синтетическим счетам (субсчетам) при этом должны быть произведены бухгалтерские записи по всем совершившимся операциям, закрыты все операционные счета, выявлены финансовые результаты и оформлены проводки по налогам. Разделы и статьи актива баланса расположены по мере нарастания ликвидности, то есть скорости возможного обращения активов в денежные средства.

Разделы и статьи пассива баланса расположены по срокам наступления обязательств и срочности платежей.

Сведения об остатках имущества и обязательств представляют в бухгалтерском балансе за три отчетные даты:

- по состоянию на отчетную дату отчетного периода;
- на 31 декабря предыдущего года;
- на 31 декабря года, предшествующего предыдущему.

Активы предприятия по сроку использования подразделяются на:

- внеоборотные активы - ресурсы, приобретенные для долгосрочного использования (нематериальные активы, основные средства, долгосрочные финансовые вложения и др.);

- оборотные активы представляются ресурсами, приобретенными с целью их использования в течение обычного производственного цикла предприятия или одного года. Сюда относят: запасы, величину дебиторской задолженности, денежные средства и денежные эквиваленты, финансовые вложения и прочие оборотные активы.

Пассивы предприятия (источники финансирования) по признаку принадлежности группируются на собственный и заемный капитал.

Собственный капитал включает уставный капитал, переоценку внеоборотных активов, добавочный капитал, резервный капитал и нераспределенную или непокрытый убыток.

Заемный капитал подразделяется на долгосрочные (более 1 года) и краткосрочные обязательства (до 1 года) или текущие пассивы.

Статьи пассива баланса группируют по степени срочности возврата обязательств в порядке ее возрастания.

Бухгалтерский баланс – это свод отчетных данных об имущественном и финансовом положении организации. Отчет о финансовых результатах характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и является источником информации величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации, рентабельности активов организации, проданной продукции, и других показателей.

В форме «Отчет об изменениях капитала» раскрывается информация о наличии и изменении собственного капитала организации с выделением источника и причин его изменения, резервов на начало и конец предшествующего и отчетного периодов.

Отчет о движении капитала состоит из двух разделов. В разделе «Собственный капитал» отражаются данные о наличии и движении его составляющих: уставного (складочного) капитала, добавочного капитала, резервного капитала, других резервов, образованных в соответствии с учредительными документами и принятой учетной политикой и нераспределенной прибыли.

Отчет о движении денежных средств включает показатели, позволяющие изучить движение денежных средств за отчетный и предыдущий периоды. При этом изучаются поступление и использование денежных средств по текущим, инвестиционным и финансовым операциям, оцениваются изменения чистых денежных потоков по всем видам деятельности.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрывают сведения, относящиеся к учетной политике организации, и обеспечивают пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, но которые необходимы пользователям бухгалтерской отчетности для реальной оценки финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении.

Таким образом, в первой главе выпускной квалификационной работы раскрыты теоретические основы и значение анализа финансового состояния: основные понятия, цель, задачи, роль анализа и информационная база анализа. Дана сравнительная характеристика отечественных и зарубежных методов анализа финансового состояния.

Финансовое состояние проявляется в ликвидности и платежеспособности экономического субъекта, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков, возвращать кредиты, выплачивать зарплату, вносить платежи в бюджет, в финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

Основные задачи анализа финансового состояния предприятия – это выявление «узких мест» в деятельности предприятия и определение путей их устранения. Достижению поставленных задач способствует применение основных методов анализа финансового состояния предприятия: вертикального анализа, суть которого заключается в определении структуры финансовых показателей и выявлении влияния каждой позиции отчетности на результат в целом; горизонтального анализа, основанного на сравнении в отчетности с предыдущим периодом; трендового анализа, использующего сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда; факторного анализа, базирующегося на изучении влияния отдельных факторов и коэффициентного анализа.

2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФАКТОР»

2.1. Характеристика торгового предприятия ООО «Фактор»

Под торговой деятельностью понимается продажа приобретенных товаров. Ее отличительной особенностью является то, что приобретаемые товары не перерабатываются. Торговая деятельность между российскими лицами относится к внутренней. Внешнеторговой деятельностью предусматривается осуществление сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Товарооборот - объем продажи товаров и оказания услуг населению для личного, семейного, домашнего использования. Розничный товарооборот - это один из важнейших показателей, который оценивает деятельность предприятий, а в частности организаций торговли. Извлечение максимальной прибыли - это самая главная цель торговых организаций. Важнейшим условием, без которого достижение максимальной прибыли не предоставляется возможным, является товарооборот. Чтобы выполнить задачу максимизации прибыли, нужно выполнить следующее условие - необходимо увеличить товарооборот, но, в то же время, снизить издержки обращения и затраты на оплату труда [21]. С другой стороны, розничный товарооборот - это количественный показатель, который выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в сферу потребления путем их обмена на денежные доходы.

Торговля - это одна из самых важных отраслей России. С её помощью обеспечивается движение товаров между сферами производства и потребления. Большое количество компаний осуществляют свою деятельность именно в этой сфере. Эффективность руководства торговых организаций и предприятий будет зависеть от полноты и точности

информации о состоянии торгового предприятия. Такая информация будет доступна, если все хозяйственные операции будут полностью учтены. Для проведения аудита торговых организаций нужны специальные методики, приёмы проверки.

Объектом исследования магистерской диссертации выбрано торговое предприятие ООО «Фактор» (магазин «Zolla»).

Юридический адрес: 117485, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 100а. ОГРН: 5067746653508, ИНН: 7728594673, КПП: 772801001, ОКПО: 97221512.

С момента запуска в 2004 году было открыто более 370 магазинов Zolla в России, и на данный момент география бренда покрывает более 80% территории страны.

Каждый магазин Zolla расположен в тщательно выбранной локации для максимального удобства покупателей. При этом все магазины имеют уникальный современный архитектурный концепт, позволяющий правильно и удобно представлять коллекции и линии бренда.

В основной женской и мужской линии каждый покупатель может найти что-то для себя. Она объединяет в себе самые последние мировые тренды и проверенные классические модели: от предметов одежды на каждый день до нарядов для вечера.

Основная специализация торгового предприятия «Zolla» - торговля одеждой для людей различных возрастов, начиная с 15 лет и больше. Клиенты торгового предприятия:

- возраст 15-19 лет – 10,3%;
- возраст 19-34 лет – 57,3%;
- возраст 34-41 лет – 24,7%;
- возраст свыше 41 – 7,7%.

Zolla – производитель женской, мужской и молодежной одежды. К настоящему моменту – это весьма известный бренд, который начал свое

существование в 2004 году. Бренд Zolla принадлежит Factor LLC и является крупнейшей торговой сетью, которую развивает компания.

Борясь за известность на российском рынке, «Зола» раньше позиционировала себя как итальянский производитель одежды. В официальных источниках эта часть истории сейчас даже не упоминается, но в интернете еще можно найти информацию, рассказывающую об итальянском происхождении марки.

С каждым годом Zolla расширяет ассортимент, разрабатывает новые коллекции: сейчас, по уверениям владельцев марки, над ними работает целая творческая группа дизайнеров и стилистов, что позволяет предлагать своим клиентам новинки не реже 2 раз в месяц!

Дизайн одежды «Зола» создается с учетом особенностей российского клиента, а отшивается на предприятиях Юго-Восточной Азии.

Zolla — это вполне обычная одежда для повседневной жизни, по вполне демократичным ценам. Одежда Zolla не выделяется среди конкурентов ни в лучшую, ни в худшую сторону. Поэтому если вам нравится стиль, качество, цена — это то, что надо.

ООО «Фактор» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, открыты банковские счета, имеет круглую печать, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выполнять обязанности, а так же быть истцом и ответчиком в суде.

Источниками формирования имущества торгового предприятия являются: уставной капитал общества; прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности; имущество, приобретённое по гражданско-правовым сделкам; заёмные средства; доходы от уставной деятельности предприятия.

Учредительными документами ООО «Фактор» являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утверждённый им устав. Общество руководствуется в своей деятельности Гражданским

кодексом РФ, Федеральным законом от 29.06.2015 № 210-ФЗ “Об обществах с ограниченной ответственностью”, а также Учредительным договором о создании Общества и настоящим уставом.

Основной целью деятельности ООО «Фактор» является получение прибыли, удовлетворения материальных и социальных потребностей его участников и населения, наполнение рынка товарами и услугами.

Достижение поставленных целей происходит посредством осуществления основных видов деятельности: торговля одеждой и аксессуарами.

В ООО «Фактор» линейно-функциональная организационная структура управления. Линейные руководители при ней являются единоначальниками и полностью отвечают за работу подразделения (директор, зам. директора). Функциональные руководители (главный бухгалтер, администратор, ст. кассир, и т.д.) составляют штаб директора и руководят функциональными подразделениями (касса, склад, и т.д.).

Организационная структура управления торгового предприятия ООО «Фактор» представлена на рис. 6.

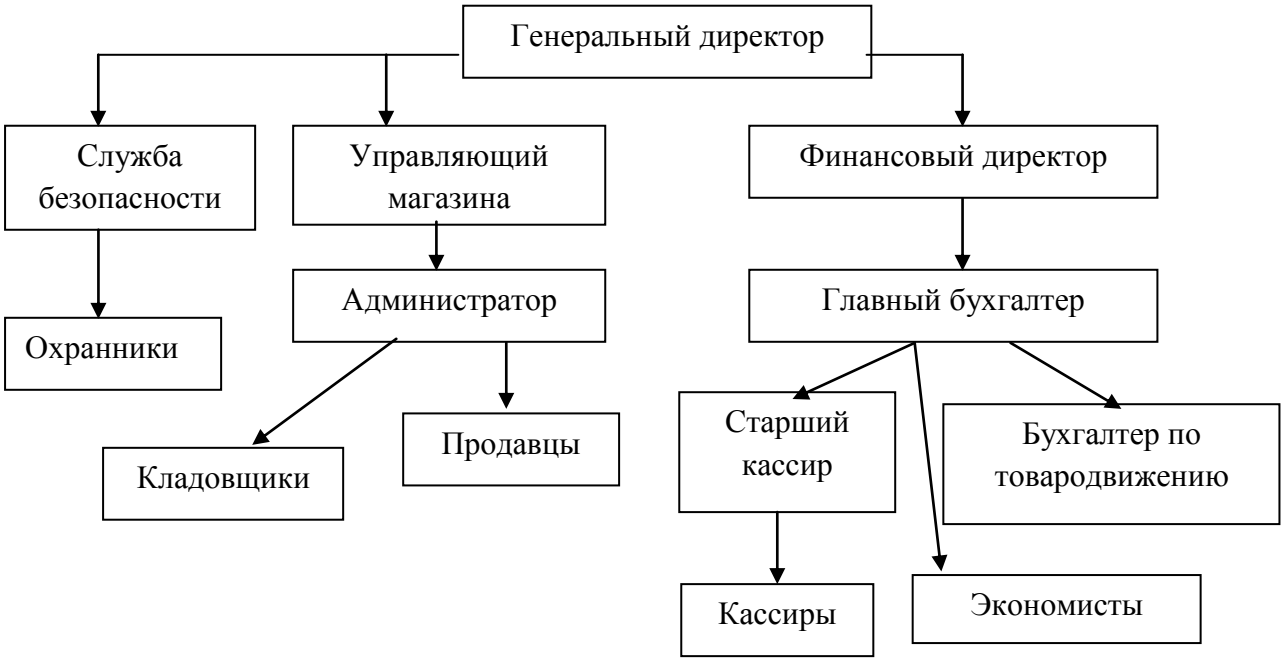

Рис. 6. Организационная структура управления предприятием ООО «Фактор»

В приведённой структуре руководство показано только на уровне исполнительных органов магазина городского округа Тольятти.

Распределение должностных обязанностей:

1. Генеральный директор:

- руководит производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельность предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности;

- организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направляя их деятельность на развитие и совершенствование производства, повышение эффективности работы предприятия, рост объёмов сбыта продукции и увеличение прибыли;

- принимает меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами и развитию их профессиональных знаний и опыта;

- защищает имущественные интересы предприятия в суде, арбитраже, органах государственной власти и управления.

2. Финансовый директор:

- контролирует денежные потоки, дебиторские и кредиторские задолженности, сохранности активов;

- обеспечение предпринимательской деятельности;

- обеспечение эффективности деятельности предприятия и максимизация его стоимости;

- обеспечение управленческого аппарата информацией, которая необходима для своевременного принятия решений.

3. Управляющий магазина:

- контролирует работу всех работников магазина;

- контролирует своевременность отгрузки товара, доставку, их координация и корректировка в случае необходимости;

- ведет документооборот и отчетность перед центром;

- отслеживает графики работы персонала, ведение табелей ведомостей по заработной плате и её начисление;

- организация и руководство хозяйственной деятельностью компании;

- проводит подбор персонала на вакантные должности;

- проводит приём на работу и увольнение;

- принимает и обрабатывает заявки от торгового персонала и клиентов.

4. Главный бухгалтер:

- формирует учётную политику;

- формирует проводки на основании первичных документов;

- формирует первичные документы в рамках своей компетенции;

- отражает проводки в регистрах бухучета;

- обеспечивает законодательные требования государственных актов, регламентирующих порядок проведения инвентаризации, ее оформления и оценки подучетных средств;

- соблюдает точные сроки по уплате всех видов сборов и налогов в бюджеты различных уровней, переводов платежей по всем принятым предприятием обязательствам;

- контролирует расходование ФОТ и правильностью расчетных операций при начислении заработной платы;

- контролирует за правильным и своевременным проведением инвентаризаций и внутренних ревизий;

- проводит мониторинг действующего законодательства в части бухучета;

- налоговое планирование и оптимизация налогообложения;

- ведет контроль за работой подчиненных;

- ведет контроль за соблюдение штатной, финансовой и кассовой дисциплин; смет и расходов; законности списания недостач, дебиторской задолженности, других потерь.

5. Экономист:

- оформляет договора;

- оплата счетов;

- разрабатывает и контролирует выполнение поставленных плановых задач на месяц;

- составляет бизнес отчёт;

- проводит проверку годового отчёта;

- проводит сверку кассовых документов;

- производит расчёт материальных, трудовых и финансовых ресурсов для реализации продукции.

6. Администратор торгового зала:

- осуществляет руководство персоналом торгового зала (продавцами, продавцами-консультантами, кассирами);

- подготавливает и передает заказ на подачу товаров с мест хранения;

- руководит работой по выкладке товаров в торговый зал;

- несет материальную ответственность за вверенные ценности;

- составляет отчеты о движении товаров;

- принимает участие в инвентаризациях;

- принимает меры по разрешению конфликтных ситуаций с клиентами.

7. Старший кассир:

- работает с ККМ (заправка кассовой ленты, ведение кассового журнала);

- осуществляет операций по приёму, учёту, выдаче и хранению денежных средств с соблюдением правил по их сохранности;

- производит выплаты заработанной платы, премий, сотрудникам магазина на основании оформленных в установленном порядке документов;

- ведение на основе ПКО и РКО кассовой книги;

- формирование ПКО и РКО в программе и проведение их по кассе;

- ведение ПКО в программе с учётом выдачи их и закрытия в программе с учётом погашения денежными средствами, либо возвращаемыми в кассу непогашенными денежными средствами;

- сверка фактического наличия денежных сумм с книжным остатком;

- составление кассовой отчётности.

8. Продавец:

- знание инструкций, нормативные правовые акты, положения и другие документы, которые касаются работы компании;

- знание ассортимента и свойств товаров, их качественные характеристики, стоимость, производителей;

- знание технологии продаж, правил и методы организации обслуживания покупателей, порядок оформления применяемой документации;

- поддерживать порядок и чистоту в торговом зале и подсобных помещениях;

- грамотно вести переговоры на любом уровне;

- вежливо и доброжелательно вести беседу с покупателями, рекламируя продаваемые товары и максимально заинтересовывая клиентов в совершении покупке;

- в совершенстве знать продаваемый товар и его особенности;

- принимать участие в инвентаризации товара;

9. Кассир:

- соблюдает Положение о трудовом распорядке, утверждённого администрацией магазина;

- исполняет приказы и указания руководителя;

- поддерживает чистоту и порядок на своем рабочем месте;

- ведение кассовой книги, занося информацию о приходных и расходных документах;

- контролирует наличие денежных средств книжному остатку;

- грамотно оформляет возврат денег при отказе клиента от покупки.

- участвует в инвентаризации товара.

10. Кладовщик:

- соблюдает правила внутреннего распорядка, утверждённого администрацией магазина;

- следит за порядком и чистотой на складе;

- осуществляет работу по приему, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей со склада;

- ведет подготовку товара к выдаче в торговый зал;

- производить отгрузку и приёмку продукции согласно оформленным соответствующим образом документам (счетам фактурам, накладным, пр.);

- участвует в проведении инвентаризаций товарно-материальных ценностей.

- ведёт учёт складских операций;

- руководит работами по приему, рациональному размещению, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей на складе;

- обеспечивает сохранность складируемых товарно-материальных ценностей, соблюдение режимов хранения, ведение учёта складских операций;

- обеспечивает соблюдение правил оформления и сдачи приходно-расходных документов, составлять установленную отчетность.

Основные показатели магазина, используемые при составлении ежемесячных отчётов:

- трафик;

- средний чек;

- upt;

- процент выполнения плана;

- количество проданного товара.

Трафик - это количество посетителей, вошедших за один день. Средний чек - сумма всех совершенных клиентами покупок за определенный период времени, деланная на количество чеков за тот же период.

UPT - количество позиций в одном чеке.

Процент выполнения плана - процент выполнение от плана на месяц.

Количество проданного товара – проданный товар в штуках.

2.2. Анализ основных технико-экономических показателей ООО «Фактор»

Основные экономические показатели деятельности ООО «Фактор» за 2013-2015 годы приведены в таблице 3.

Таблица 3

Основные экономические показатели деятельности ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	122 626,0	159 216,0	149 224,0	26 598,0	-9 992,0	121,7	93,7
2. Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	107 917,0	140 376,0	129 982,0	22 065,0	-10 394,0	120,4	92,6
3. Управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.	8 454,0	10 726,0	11 738,0	3 284,0	1 012,0	138,8	109,4
4. Прибыль от продажи, тыс. руб.	6 255,0	8 114,0	7 504,0	1 249,0	-610,0	120,0	92,5
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3 463,0	4 671,0	5 145,0	1 682,0	474,0	148,6	110,1
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	2 770,0	3 737,0	4 116,0	1 346,0	379,0	148,6	110,1
7. Стоимость основных средств, тыс. руб.	240,0	178,0	280,0	40,0	102,0	116,7	157,3
8. Стоимость активов, тыс. руб.	30 296,0	47 789,0	58 057,0	27 761,0	10 268,0	191,6	121,5
9. Собственный капитал, тыс. руб.	5 723,0	8 178,0	11 330,0	5 607,0	3 152,0	198,0	138,5
10. Заемный капитал, тыс. руб.	24 573,0	39 611,0	46 727,0	22 154,0	7 116,0	190,2	118,0
11. Численность персонала, чел.	41	45	45	4	-	109,8	100,0
12.Производительность труда, тыс. руб. (1/11)	2 990,9	3 538,1	3 316,1	325,2	-222,0	110,9	93,7

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8
13. Фондоотдача, руб. (1/7)	510,9	894,5	532,9	22,0	-361,6	104,3	59,6
14.Оборачиваемость активов, раз (1/8)	4,0	3,3	2,6	-1,4	-0,7	65,0	78,8
15. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, % (6/9*100%)	48,4	45,7	36,3	-12,1	-9,4		
16. Рентабельность продаж, % (4/1*100%)	5,1	5,1	5,0	-0,1	-0,1		
17. Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, % (5/(9+10)*100%)	11,4	9,8	8,9	-2,5	-0,9		
18. Затраты на руб. выручки ((2+3)/1*100)	94,9	94,9	95,0	0,1	0,1	100,1	100,1

Для наглядности динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности представлена на рис. 7.

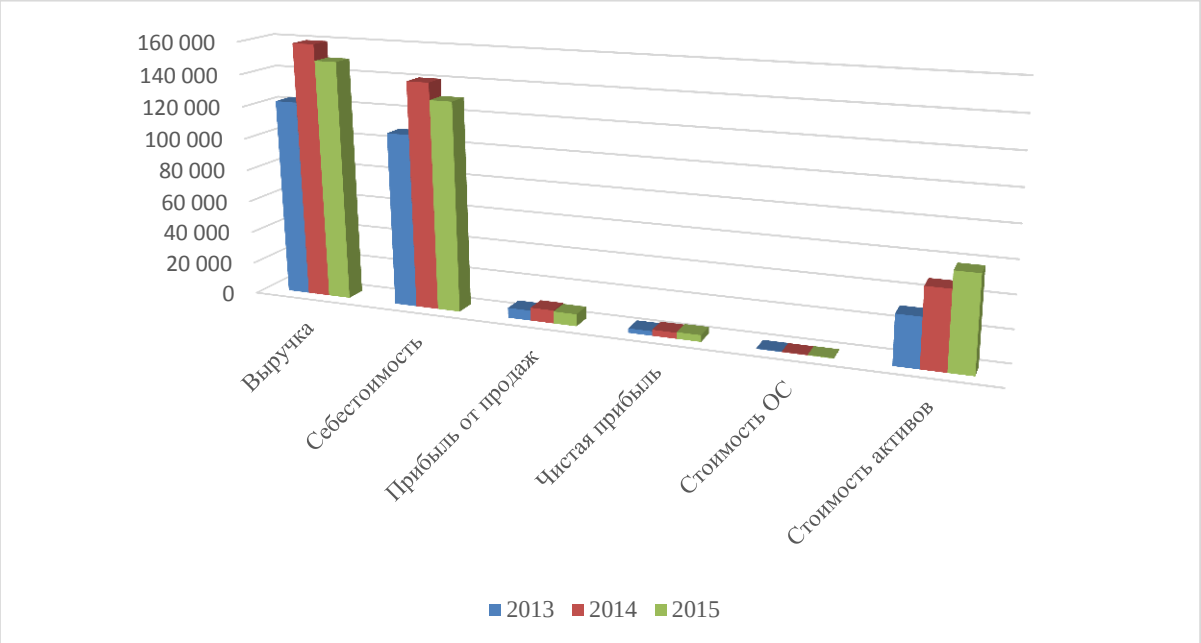

Рис. 7. Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности за 2013-2015 гг.

Анализ данных таблицы 3 и рис. 7 показывает, что выручка от продаж ООО «Фактор» в 2015 г. составила 149 224,0 тыс. руб., что больше по сравнению с 2013 г. на 26 598,0 тыс. руб. (на 21,7%), однако по сравнению с 2014 г. меньше на 9 992,0 тыс. руб. (на 6,3%). Снижение выручки обусловлено тем, что в 2015 г. несколько крупных постоянных покупателей (юридические лица) не стали продлевать договора на закупку товаров с предприятием.

Себестоимость продаж в 2015 г. составила 129 982,0 тыс. руб., темпы роста показателя меньше, чем темпы роста выручки от продаж – 120,4 и 92,6% соответственно. Однако темпы роста управленческих и коммерческих расходов в анализируемом периоде были больше темпов роста выручки, что отрицательно повлияло на величину прибыли от продаж.

Прибыль от продаж, полученная предприятием в 2015 г., равна 7 504,0 тыс. руб., что больше по сравнению с 2013 г. на 1 249,0 тыс. руб. (на 20,0%), но меньше по сравнению с 2014 г. на 610,0 тыс. руб. (на 7,5%).

Прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2015 г. составили соответственно 5 145,0 и 4 116,0 тыс. руб. Рост показателей по сравнению с 2013 г. – 148,6%, по сравнению с 2014 г. – 110,1%.

Для осуществления деятельности предприятие располагало активами на сумму 30 296,0 тыс. руб. в 2013 г., 47 789,0 тыс. руб. в 2014 г. и 58 057,0 тыс. руб. в 2015 г. За 2013-2015 гг. стоимость активов возросла на 27 761,0 тыс. руб. (на 91,6%), за 2014-2015 гг. – на 10 268,0 тыс. руб. (на 21,5%). Однако рост активов не обеспечил соответствующего роста выручки от продаж, что свидетельствует об их недостаточно эффективном использовании.

Сравнение стоимости основных средств и стоимости активов позволяет сделать вывод о том, что финансовые ресурсы предприятия в основном вложены в оборотные средства. Это обусловлено спецификой деятельности ООО «Фактор», которое является торговым предприятием.

Собственный капитал предприятия в 2015 г. составил 11 330,0 тыс. руб. За три года его величина выросла почти в два раза. Величина заемного капитала за 2013-2015 гг. также увеличилась почти в два раза (с 24 573,0 тыс. руб. в 2013 г. до 46 727,0 тыс. руб. в 2015 г.), однако рост капитала не привел к аналогичному росту выручки от продаж.

Численность персонала ООО «Фактор» на конец анализируемого периода составляет 45 чел. При неизменной численности персонала и снижении выручки от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. производительность труда, выраженная величиной выручки на одного работника, соответственно снизилась на 6,3%.

Снижение выручки отрицательно повлияло также на все основные показатели, характеризующие экономическую эффективность деятельности предприятия. Фондоотдача в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 361,6 тыс. руб. (на 40,4%), оборачиваемость активов – на 0,7 (на 21,2%). Наглядно изменение рентабельности представлено на рис. 8.

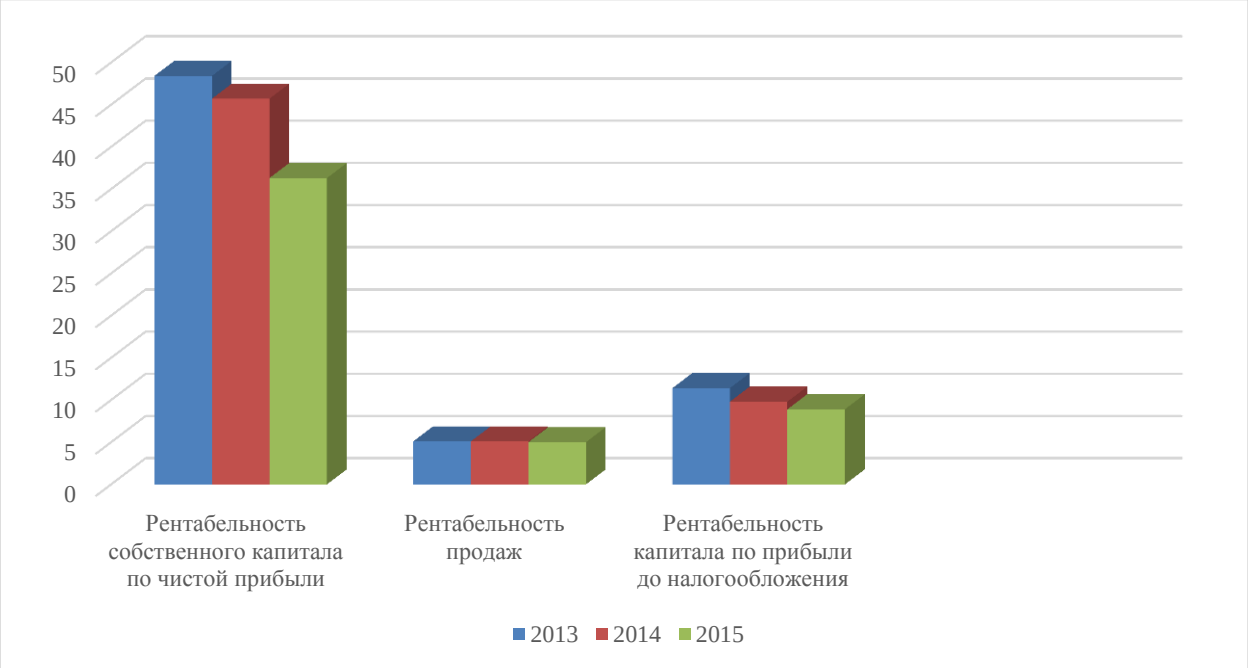

Рис. 8. Динамика изменения показателей рентабельности ООО «Фактор» за 2013-2015 гг.

Согласно проведенным расчётам рентабельность собственного капитала по чистой прибыли снизилась – на 9,4%, рентабельность продаж – на 0,1%, рентабельность капитала по прибыли до налогообложения – на 0,9%. При этом величина таких показателей, как оборачиваемость активов, рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, рентабельность продаж, рентабельность капитала по прибыли до налогообложения снизилась и в целом за 2013-2015 гг. – соответственно на 35,0; 12,1; 0,1 и 2,5%.

Затраты на рубль выручки от продаж, напротив, возросли с 94,9 коп. в 2013 и 2014 гг. до 95,0 коп. в 2015 г.

Таким образом, из анализа основных экономических показателей можно сделать вывод о снижении эффективности деятельности ООО «Фактор» в 2015 г. по сравнению с 2013 и 2014 гг. Об этом свидетельствует уменьшение выручки, прибыли от продаж, производительности труда, фондоотдачи по сравнению с 2014 г., а также оборачиваемости активов, рентабельности собственного капитала по чистой прибыли, рентабельности продаж, рентабельности капитала по прибыли до налогообложения не только по сравнению с 2014 г., но и по сравнению с 2013 г.

2.3. Факторный анализ структуры финансовых ресурсов ООО «Фактор»

Источниками информации для факторного анализа финансовых ресурсов ООО «Фактор» за 2013-2015 гг. являются данные бухгалтерского баланса, представленные в Приложении 4 и отчета о финансовых результатах Приложение 5.

На основе данных финансовой отчетности сформирована таблица 4.

Таблица 4

Финансовые ресурсы ООО «Фактор», тыс. руб.

Показатели	На 31.12. 2013 г.	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив - всего	30 296,0	47 789,0	58 057,0	27 761,0	10 268,0	191,6	121,5
I. Внеоборотные активы - всего	240,0	178,0	280,0	40,0	102,0	116,7	157,3
в т. ч. основные средства	240,0	178,0	280,0	40,0	102,0	116,7	157,3
II. Оборотные активы - всего	30 056,0	47 611,0	57 777,0	27 721,0	10 166,0	192,2	121,4
в т. ч. запасы (товары)	23 617,0	30 752,0	29 497,0	5 880,0	-1 255,0	124,9	95,9
дебиторская задолженность	738,0	1 053,0	4 995,0	4 257,0	3 942,0	676,8	474,4
денежные средства и денежные эквиваленты (расчетные счета)	4 975,0	14 265,0	22 578,0	17 603,0	8 313,0	453,8	158,3
Прочие оборотные активы	726,0	1 541,0	707,0	-19,0	-834,0	97,4	45,9
Пассив - всего	30 296,0	47 789,0	58 057,0	27 761,0	10 268,0	191,6	121,5
III. Капитал и резервы - всего	5 723,0	8 178,0	11 330,0	5 607,0	3 152,0	198,0	138,5
в т. ч. уставный капитал	10,0	10,0	10,0	-	-	100,0	100,0
нераспределенная прибыль	5 713,0	8 168,0	11 320,0	5 607,0	3 152,0	198,1	138,6
IV. Долгосрочные обязательства - всего	9 000,0	18 245,0	28 998,0	19 998,0	10 753,0	322,2	158,9
в т. ч. заемные средства (долгосрочные кредиты банков)	9 000,0	18 245,0	28 998,0	19 998,0	10 753,0	322,2	158,9
V. Краткосрочные обязательства - всего	15 573,0	21 366,0	17 729,0	2 156,0	-3 637,0	113,8	83,0
в т. ч. заемные средства (краткосрочные кредиты банков)	9 166,0	3 671,0	4 662,0	-4 504,0	991,0	50,9	127,0
кредиторская задолженность	6 407,0	17 695,0	13 067,0	6 660,0	-4 628,0	203,9	73,8

Анализ данных таблицы 4 показывает, что величина финансовых ресурсов ООО «Фактор» составила 30 296,0 тыс. руб. в 2013 г., 47 789,0 тыс. руб. в 2014 г. и 58 057,0 тыс. руб. в 2015 г. За 2013-2015 гг. величина показателя выросла на 27 761,0 тыс. руб. (на 91,6%), а за 2014-2015 гг. – на 10 268,0 тыс. руб. (на 21,5%).

Наиболее высокими темпами возросли источники финансовых ресурсов в виде долгосрочных кредитов банков (на 222,2% по сравнению с 2013 г. и на 58,9% по сравнению с 2014 г.), при этом краткосрочные кредиты банков составили лишь 50,9% по отношению к 2013 г. Величина нераспределенной прибыли по сравнению с 2013 г. возросла на 98,1%, а по сравнению с 2014 г. – на 38,6%.

В целом такую динамику в источниках финансовых ресурсов ООО «Фактор» можно оценить положительно, так как наиболее быстрыми темпами увеличивались наиболее стабильные источники финансирования деятельности предприятия.

На рис. 9 представлена динамика величины финансовых ресурсов ООО «Фактор» в 2013 г.,2014 г. и 2015 г.

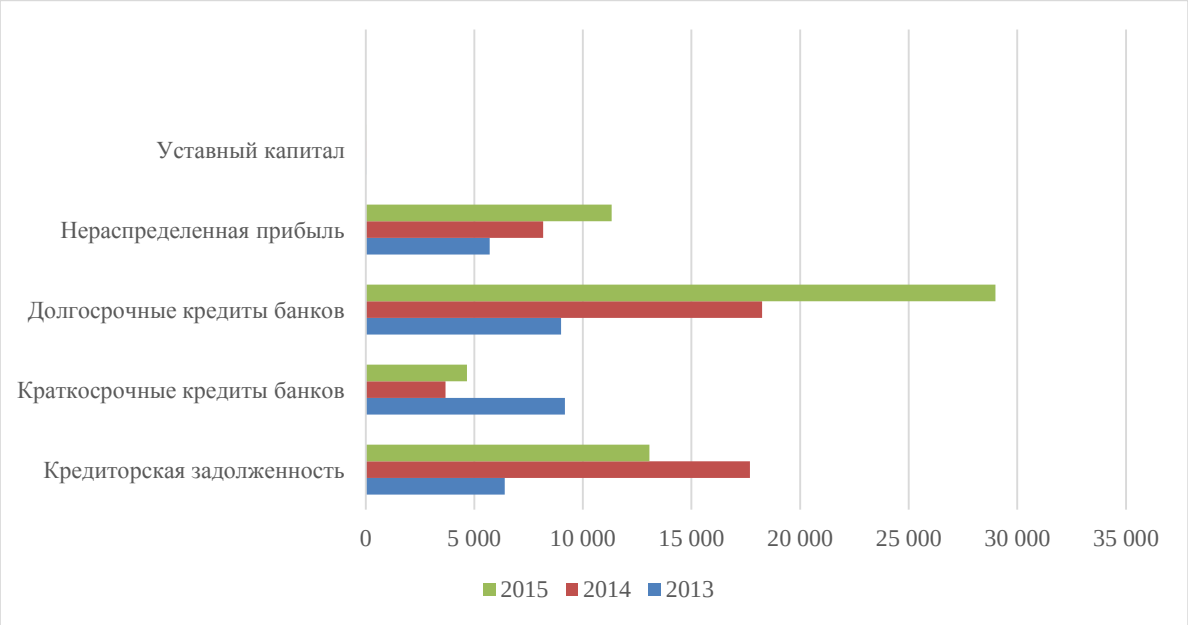

Рис. 9. Динамика величины финансовых ресурсов ООО «Фактор» в 2013 г., 2014 г. и 2015 г.

На рис. 10 представлен результат влияния факторов на изменение величины финансовых ресурсов ООО «Фактор» в 2015 г. по сравнению с 2013 и 2014 гг.

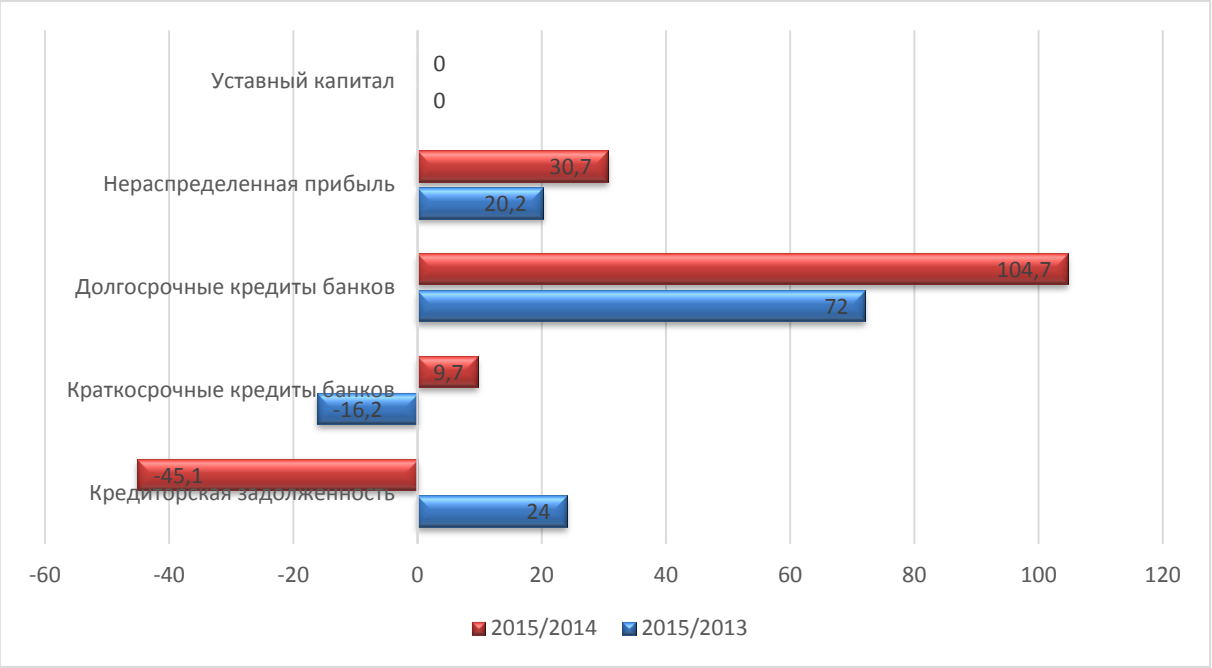

Рис. 10. Изменение величины финансовых ресурсов ООО «Фактор» (% к итогу)

Из анализа рис. 9 и 10 следует, что наибольший вклад в увеличение величины источников формирования финансовых ресурсов как за 2013-2015 гг., так и за 2014-2015 гг. принадлежит долгосрочным банковским кредитам – величина финансовых ресурсов за три года возросла на 27 761,0 тыс. руб., за два года на 10 268,0 тыс. руб. (100,0%), из них 72,0 и 104,7% приходится на кредиты банков, предоставленные предприятию на срок более одного года.

Такой фактор, как нераспределенная прибыль, также положительно повлиял на общую сумму финансовых ресурсов – доля вклада данного фактора составила 20,2% по сравнению с 2013 г. и 30,7% по сравнению с 2014 г.

Влияние изменения величины краткосрочных кредитов банков на общую сумму финансовых ресурсов ООО «Фактор» по сравнению с 2013 г. было отрицательным (-6,2%), а по сравнению с 2014 г. – положительным (9,7%).

Влияние изменения величины кредиторской задолженности на общую сумму финансовых ресурсов предприятия по сравнению с 2013 г. было, напротив, положительным (24,0%), а по сравнению с 2014 г. – отрицательным (-45,1%).

Данные таблицы 4 также свидетельствуют, что финансовые ресурсы ООО «Фактор» размещены преимущественно в оборотных активах, при этом наибольшими темпами увеличились такие активы, как дебиторская задолженность (на 576,8% по сравнению с 2013 г. и на 374,4% по сравнению с 2014 г.) и денежные средства (на 353,8 и 58,3% соответственно). Величина запасов в виде товаров возросла на 24,9% в целом за три года, а по сравнению с 2014 г. сократилась на 4,1%.

С учетом того, что выручка от продаж предприятия по сравнению с 2013 г. выросла на 21,7%, а по сравнению с 2014 г. сократилась на 6,3%, можно сделать вывод о неоправданном росте дебиторской задолженности, что отрицательно характеризует деятельность предприятия.

На рис. 11 представлен результат влияния факторов на изменение величины распределенных финансовых ресурсов ООО «Фактор» в 2015 г. по сравнению с 2013 и 2014 гг.

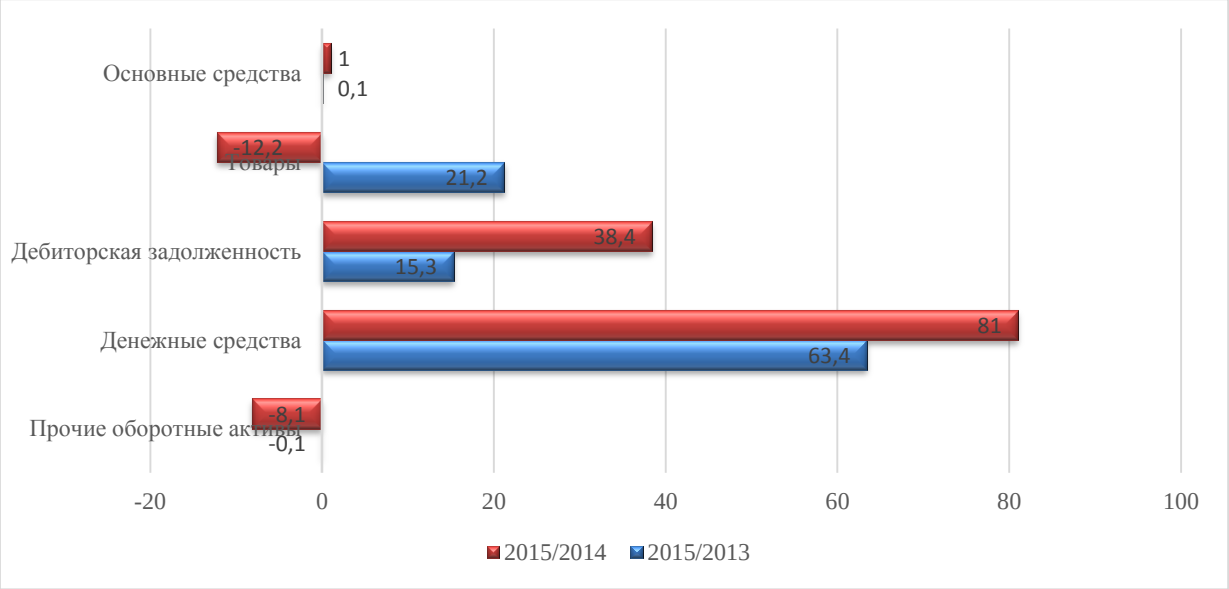

Рис. 11. Изменение величины распределения финансовых ресурсов ООО «Фактор» (% к итогу)

Из анализа рис. 11 следует, что величина распределенных финансовых ресурсов предприятия за 2013-2015 гг. изменилась, в основном, за счет увеличения денежных средств (на 63,4%), запасов (на 21,2%) и дебиторской задолженности (на 15,3%).

Далее рассмотрим структуру финансовых ресурсов ООО «Фактор» по данным таблицы 5.

Таблица 5

Структура финансовых ресурсов ООО «Фактор» (%)

Показатели	На 31.12. 2010 г.	На 31.12. 2011 г.	На 31.12. 2012 г.	Изменение (+,-)	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.
1	2	3	4	5	6
Актив - всего	100,0	100,0	100,0	-	-
I. Внеоборотные активы - всего	0,8	0,4	0,5	-0,3	0,1
в т. ч. основные средства	0,8	0,4	0,5	-0,3	0,1
II. Оборотные активы - всего	99,2	99,6	99,5	0,3	-0,1
в т. ч. запасы (товары)	78,0	64,3	50,8	-27,1	-13,5
дебиторская задолженность	2,4	2,2	8,6	6,2	6,4
денежные средства и денежные эквиваленты (расчетные счета)	16,4	29,8	38,9	22,5	9,0

Окончание таблицы 5

1	2	3	4	5	6
Прочие оборотные активы	2,4	3,2	1,2	-1,2	-2,0
Пассив - всего	100,0	100,0	100,0	-	-
III. Капитал и резервы - всего	18,9	17,1	19,5	0,6	2,4
в т. ч. уставный капитал	0,03	0,02	0,02	-0,01	-
нераспределенная прибыль	18,9	17,1	19,5	0,6	2,4
IV. Долгосрочные обязательства - всего	29,7	38,2	49,9	20,2	11,8
в т. ч. заемные средства (долгосрочные кредиты банков)	29,7	38,2	49,9	20,2	11,8
V. Краткосрочные обязательства - всего	51,4	44,7	30,5	-20,9	-14,2
в т. ч. заемные средства (краткосрочные кредиты банков)	30,3	7,7	8,0	-22,2	0,3
кредиторская задолженность	21,1	37,0	22,5	1,4	-14,5

Из анализа данных таблицы 5 следует, что источники финансовых ресурсов торгового предприятия в 2015 г. сформированы, преимущественно за счет долгосрочных кредитов банков (49,9%). В 2013 г., основным источником формирования финансовых ресурсов ООО «Фактор» были краткосрочные кредиты банков (30,3%), тогда как на долю долгосрочных кредитов приходилось 29,7%.

Значительный удельный вес в 2015 г. принадлежит кредиторской задолженности (22,5%) и нераспределенной прибыли (19,5%). Удельный вес данных источников в 2013 г. составлял соответственно 21,1 и 18,9%. Удельный вес краткосрочных кредитов банков в составе финансовых ресурсов ООО «Фактор» сократился с 30,3% в 2013 г. до 8,0% в 2015 г.

Структура финансовых ресурсов в динамике значительно изменилась – наблюдается рост доли долгосрочных обязательств (на 20,2% по сравнению с 2013 г. и на 11,8% по сравнению с 2014 г.) за счет сокращения доли краткосрочных обязательств (на 20,9% по сравнению с 2013 г. и на 14,2% по сравнению с 2014 г.), при этом по сравнению с 2013 г. сократилась доля краткосрочных кредитов банков (на 22,2%), а по сравнению с 2014 г. – доля кредиторской задолженности (на 14,5%).

В структуре активов торгового предприятия также наблюдаются значительные изменения – сократилась доля запасов (на 27,1% по сравнению с 2013 г. и на 13,5% по сравнению с 2014 г.) за счет роста доли денежных средств (на 22,5% по сравнению с 2013 г. и на 9,0% по сравнению с 2014 г.) и дебиторской задолженности (на 6,2% по сравнению с 2013 г. и на 6,4% по сравнению с 2014 г.). Данная динамика при сокращении выручки от продаж не может быть оценена положительно, так как свидетельствует о сокращении масштабов деятельности предприятия и ухудшении работы с кредиторами.

Наглядно структура активов предприятия за 2015 г. представлена на рис. 12, а структура пассивов за аналогичный период – на рис. 13.

Рис. 12. Структура активов ООО «Фактор» за 2015 год (%)

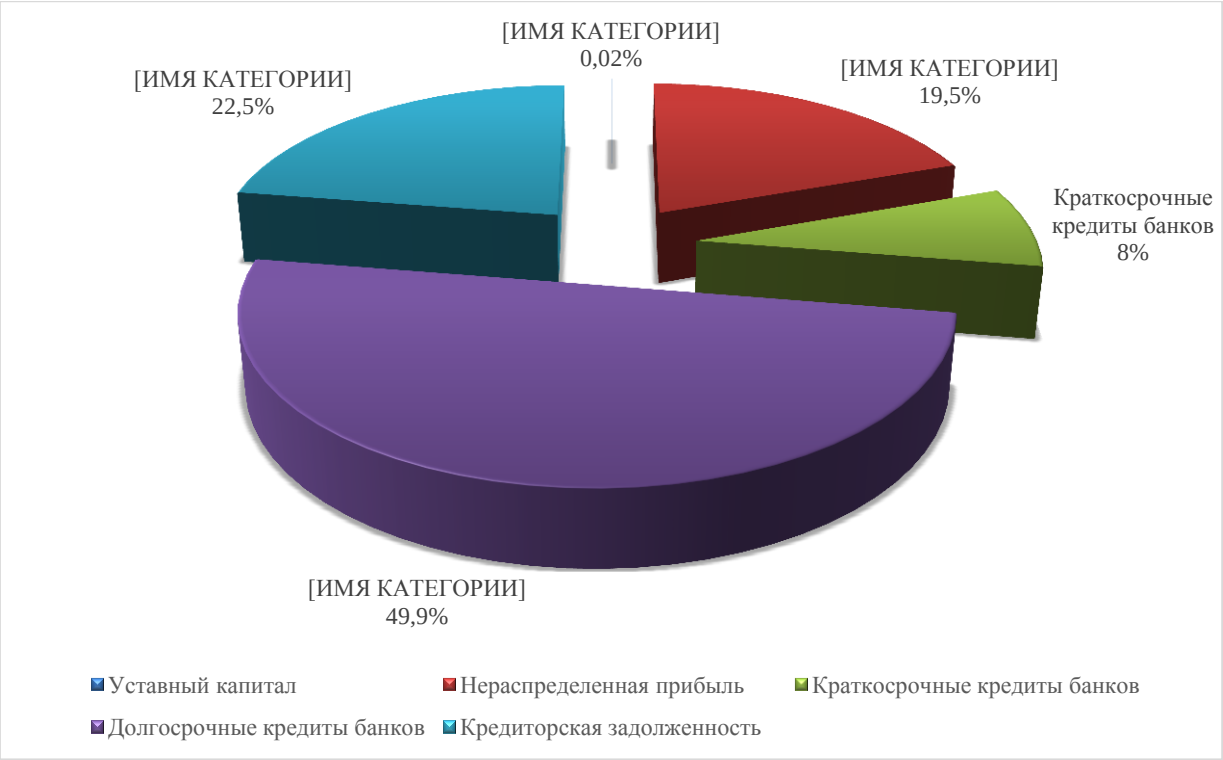

Рис. 13. Структура пассивов ООО «Фактор» за 2015 год (%)

Таким образом, анализ структуры финансовых ресурсов ООО «Фактор» выявил положительную динамику в источниках их формирования, о чем свидетельствует рост удельного веса наиболее стабильных финансовых источников – нераспределенной прибыли и долгосрочных кредитов банков. В тоже время динамика распределения финансовых ресурсов не может быть оценена положительно, так как при сокращении выручки уменьшилась доля запасов в виде товаров и выросла доля дебиторской задолженности.

Выявлены изменения основных показателей и факторы, оказавшие влияние на данные изменения.

Из проведенного анализа следует, что наибольший вклад в увеличение величины источников формирования финансовых ресурсов как за 2013-2015 гг., так и за 2014-2015 гг. принадлежит долгосрочным банковским кредитам – величина финансовых ресурсов за три года возросла на 27 761,0 тыс. руб., за

два года на 10 268,0 тыс. руб. (100,0%), из них 72,0 и 104,7% приходится на кредиты банков, предоставленные предприятию на срок более одного года.

Такой фактор, как нераспределенная прибыль, также положительно повлиял на общую сумму финансовых ресурсов – доля вклада данного фактора составила 20,2% по сравнению с 2013 г. и 30,7% по сравнению с 2014 г. Влияние изменения величины краткосрочных кредитов банков на общую сумму финансовых ресурсов ООО «Фактор» по сравнению с 2013 г. было отрицательным (-6,2%), а по сравнению с 2014 г. – положительным (9,7%).Влияние изменения величины кредиторской задолженности на общую сумму финансовых ресурсов предприятия по сравнению с 2013 г. было, напротив, положительным (24,0%), а по сравнению с 2014 г. – отрицательным (-45,1%).

3. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФАКТОР»

3.1 Анализ эффективности формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Фактор»

Анализ эффективности формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Фактор» проведем с использованием системы коэффициентов по следующим этапам:

- анализ коэффициентов финансовой устойчивости;
- анализ коэффициентов оценки платежеспособности (ликвидности);
- анализ коэффициентов оценки оборачиваемости капитала;
- анализ коэффициентов оценки рентабельности капитала;
- анализ коэффициентов капиталоотдачи;
- анализ величины эффекта финансового рычага.

По данным таблицы 6 необходимо проанализировать показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 6

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Исходные данные							
1. Собственный капитал, тыс. руб.	5 723,0	8 178,0	11 330,0	5 607,0	3 152,0	198,0	138,5
2. Заемный капитал - всего, тыс. руб.	24 573,0	39 611,0	46 727,0	22 154,0	7 116,0	190,2	118,0
3. Краткосрочный заемный капитал, тыс. руб.	15 573,0	21 366,0	17 729,0	2 156,0	-3 637,0	113,8	83,0

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8
4. Долгосрочный заемный капитал, тыс. руб.	9 000,0	18 245,0	28 998,0	19 998,0	10 753,0	322,2	158,9
5. Общая сумма капитала предприятия, тыс. руб.	30 296,0	47 789,0	58 057,0	27 761,0	10 268,0	191,6	121,5
6. Собственные оборотные активы, тыс. руб.	5 483,0	8 000,0	11 050,0	5 567,0	3 050,0	201,5	138,1
7. Оборотные активы, тыс. руб.	30 056,0	47 611,0	57 777,0	27 721,0	10 166,0	192,2	121,4
8. Активы - всего, тыс. руб.	30 296,0	47 789,0	58 057,0	27 761,0	10 268,0	191,6	121,5
Расчетные показатели							
9. Коэффициент автономии (стр.1/стр.5) (К1)	0,19	0,17	0,20	0,01	0,03		
10. Коэффициент финансирования (стр.2/стр.1) (К2)	4,29	4,84	4,12	-0,17	-0,72		
11. Коэффициент задолженности (стр.2/стр.5) (К3)	0,81	0,83	0,80	-0,01	-0,03		
12. Коэффициент текущей задолженности (стр.3/стр.2) (К4)	0,51	0,45	0,31	-0,20	-0,14		
13. Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (стр.1+ стр.4)/стр.8) (К5)	0,49	0,55	0,69	0,20	0,14		
14. Коэффициент маневренности собственного капитала (стр.6/стр.1) (К6)	0,96	0,98	0,98	0,02	-		
15. Коэффициент маневренности собственного и долгосрочного заемного капитала(стр.7/(стр. 1+стр.4)) (К7)	2,04	1,80	1,43	-0,61	-0,37		

Окончание таблицы 6

16. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (стр.6/стр.7) (К8)	0,18	0,17	0,19	0,01	0,02		

Коэффициент автономии определяет долю активов, которые покрываются за счет собственного капитала. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия городского хозяйства требуется, чтобы величина показателя была не менее 0,5. По ООО «Фактор» величина коэффициента равна 0,19 в 2013 г., 0,17 в 2014 г. и 0,20 в 2015 г., то есть доля собственных средств в общей сумме капитала предприятия в анализируемом периоде не превышала 20%.

Коэффициент финансирования показывает, сколько заемного капитала привлечено на 1 рубль собственного капитала. С учетом того, что для обеспечения финансовой устойчивости собственный капитал оптимально должен составляет не менее половины общей суммы капитала, величина коэффициента финансирования должна быть не больше единицы. Рассчитанные в таблице 6 коэффициенты равны 4,29 в 2013 г., 4,84 в 2014 г. и 4,12 в 2015г. Следовательно, в 2013-2015 гг. заемный капитал ООО «Фактор» более чем в четыре раза превышал собственный капитал, что свидетельствует о высокой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Коэффициент задолженности отражает долю заемного капитала в общей используемой его сумме. Полученные значения коэффициента автономии по ООО «Фактор» не превысили 0,20. Соответственно, значения коэффициента задолженности в 2013-2015 гг. не меньше 0,80 (0,81 в 2013 г., 0,83 в 2014 г. и 0,80 в 2015 г.). Это значит, что в структуре финансовых

ресурсов ООО «Фактор» наибольшая доля принадлежит заемным источникам. Наглядно это соотношение представлено на рис. 14.

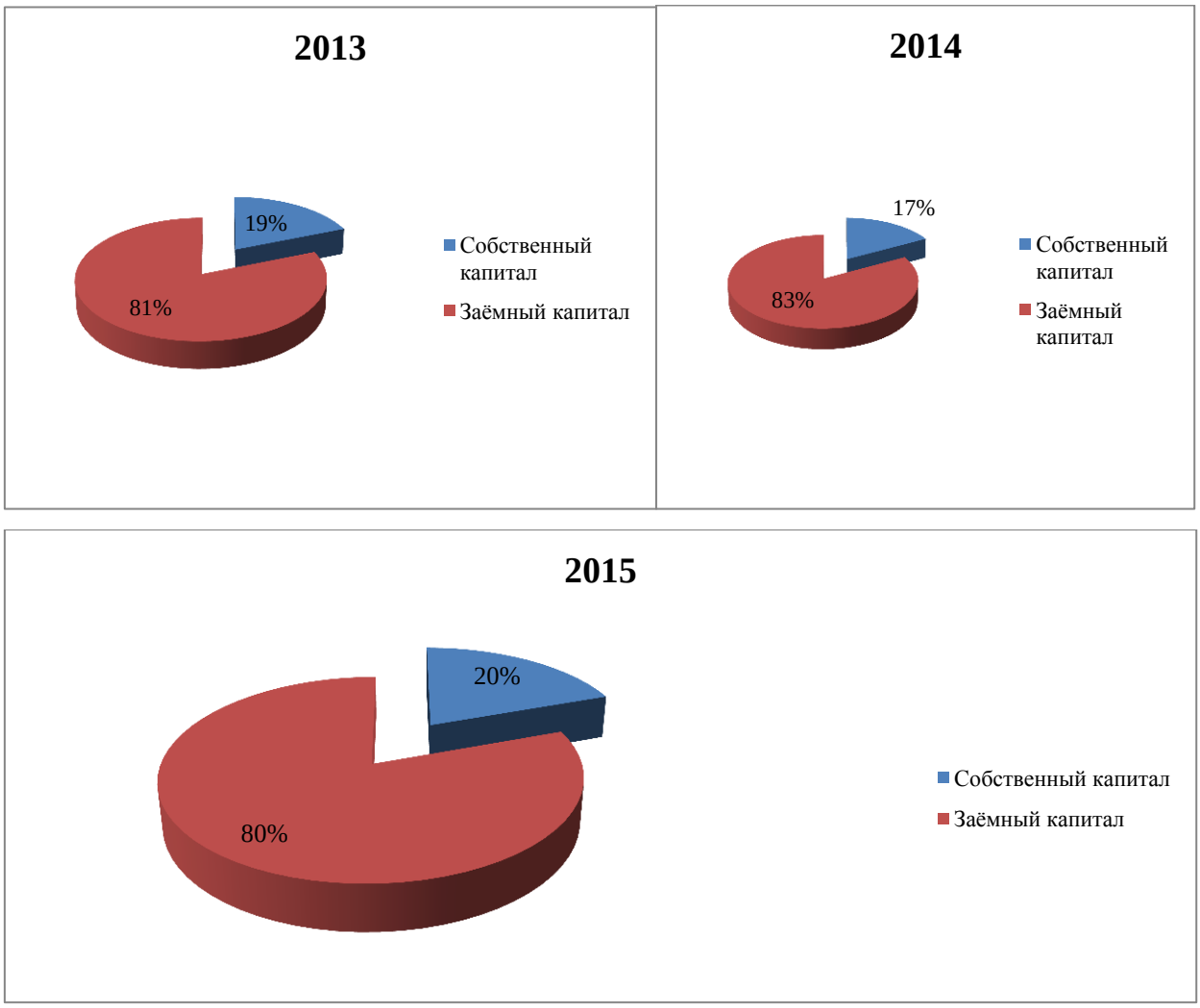

Рис. 14. Доля собственных и заемных источников в структуре финансовых ресурсов ООО «Фактор» за 2013-2015 гг.

Коэффициент текущей задолженности характеризует долю краткосрочного заемного капитала в общей используемой его сумме. В анализируемом периоде величина показателя по ООО «Фактор» значительно снизилась - с 0,51 до 0,31.

Коэффициент долгосрочной финансовой независимости показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Значения показателя в таблице 6 свидетельствуют, что, несмотря на снижение доли

краткосрочного заемного капитала в общей используемой его сумме, можно считать, что ООО «Фактор» является зависимым от краткосрочных заемных источников финансирования. Величина показателя равна 0,49 в 2013 г., 0,55 в 2014 г. и 0,69 в 2015 г., тогда как для обеспечения финансовой устойчивости необходимо, чтобы за счет устойчивых источников финансировалось от 80 до 90% активов.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственных средств предприятия городского хозяйства находится в мобильной форме. По данным таблицы 6 можно сделать вывод, что 96% собственного капитала ООО «Фактор» в 2013 г. и 98% в 2014 и 2015 гг. находились в высокооборачиваемой и высоколиквидной его форме.

Коэффициент маневренности собственного и долгосрочного заемного капитала показывает, какую долю занимает собственный и долгосрочный заемный капитал, направленный на финансирование оборотных активов, в общей сумме собственного и долгосрочного заемного капитала. Величина коэффициента составила 2,04 в 2013 г., 1,80 в 2014 г. и 1,43 в 2015 г. Это значит, что предприятие увеличило долю собственного и долгосрочного заемного капитала в финансировании оборотных активов.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами показывает, какая часть оборотных активов предприятия городского хозяйства финансируется за счет собственных источников. По ООО «Фактор» значения показателя в 2013-2015 гг. колеблются от 0,17 до 0,19, то есть за счет собственных источников финансируется более 10% оборотных активов, что удовлетворяет установленному критерию финансовой устойчивости. Наглядно изменение коэффициентов финансовой устойчивости представлено на рис. 15.

В целом анализ коэффициентов финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о том, что ООО «Фактор» является финансово зависимым от заемных источников финансирования. В тоже время следует выделить

положительную тенденцию увеличения доли собственного и долгосрочного заемного капитала предприятия в финансировании оборотных активов.

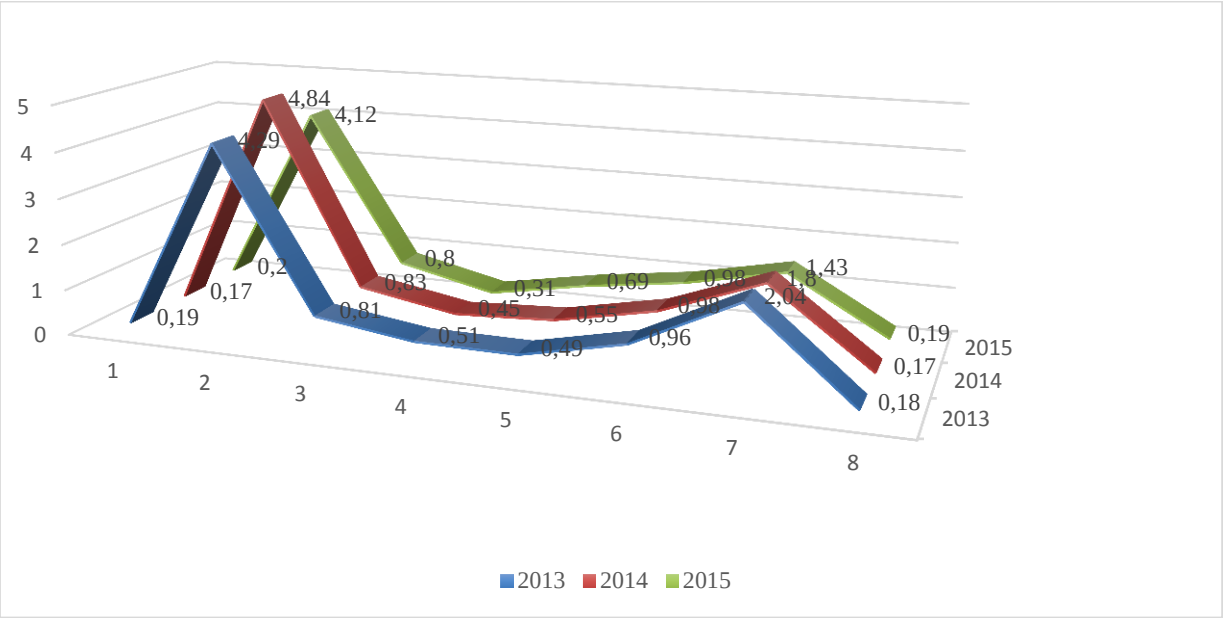

Рис. 15. Динамика коэффициентов финансовой устойчивости за 2013-2015 гг.

Проведем анализ коэффициентов оценки платежеспособности (ликвидности) ООО «Фактор», представленных в таблице 7 и рис. 16.

Таблица 7

Коэффициенты оценки платежеспособности (ликвидности) ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2013г	2015 г. к 2014г
1	2	3	4	5	6	7	8
Исходные данные							
1. Денежные активы, тыс. руб.	4 975,0	14 265,0	22 578,0	17 603,0	8 313,0	453,8	158,3
2. Краткосрочные финансовые инвестиции, тыс. руб.	-	-	-	-	-		
3. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	738,0	1 053,0	4 995,0	4 257,0	3 942,0	676,8	474,4

Окончание таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
4. Оборотные активы, тыс. руб.	30 056,0	47 611,0	57 777,0	27 721,0	10 166,0	192,2	121,4
5. Текущие финансовые обязательства, тыс. руб.	15 573,0	21 366,0	17 729,0	2 156,0	-3 637,0	113,8	83,0
6. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	6 407,0	17 695,0	13 067,0	6 660,0	-4 628,0	203,9	73,8
Расчетные показатели							
7. Коэффициент абсолютной платежеспособности ((стр.1+стр.2)/стр.5)К1	0,32	0,67	1,27	0,95	0,60		
8. Коэффициент промежуточной платежеспособности ((стр.1+стр.2+стр.3)/стр.5) К2	0,37	0,72	1,56	1,19	0,84		
9. Коэффициент текущей платежеспособности (стр.4/стр.5) К3	1,93	2,23	3,26	1,33	1,03		
10. Общий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр.3/стр.6) К4	0,12	0,06	0,38	0,26	0,32		

Коэффициент абсолютной платежеспособности показывает, какая часть краткосрочных обязательств торгового предприятия может быть погашена немедленно. Анализ данных таблицы 7 и рис. 16 свидетельствуют, что в 2015 г. все текущие обязательства ООО «Фактор» могли быть погашены за счет денежных средств, так как величина последних в 1,27 раза превышала величину краткосрочных обязательств. При этом наблюдается положительная динамика показателя.

Коэффициент промежуточной платежеспособности показывает, какая часть краткосрочных обязательств торгового предприятия может быть

погашена за счет наиболее ликвидных активов. Величина показателя по ООО «Фактор» в 2013 г. – 0,37, в 2014 г. – 0,72 и в 2015 г. – 1,56. Следовательно, лишь в 2015 г. величина показателя соответствовала оптимальному критерию, так как в 2013 и 2014 г. величина коэффициента промежуточной платежеспособности меньше единицы.

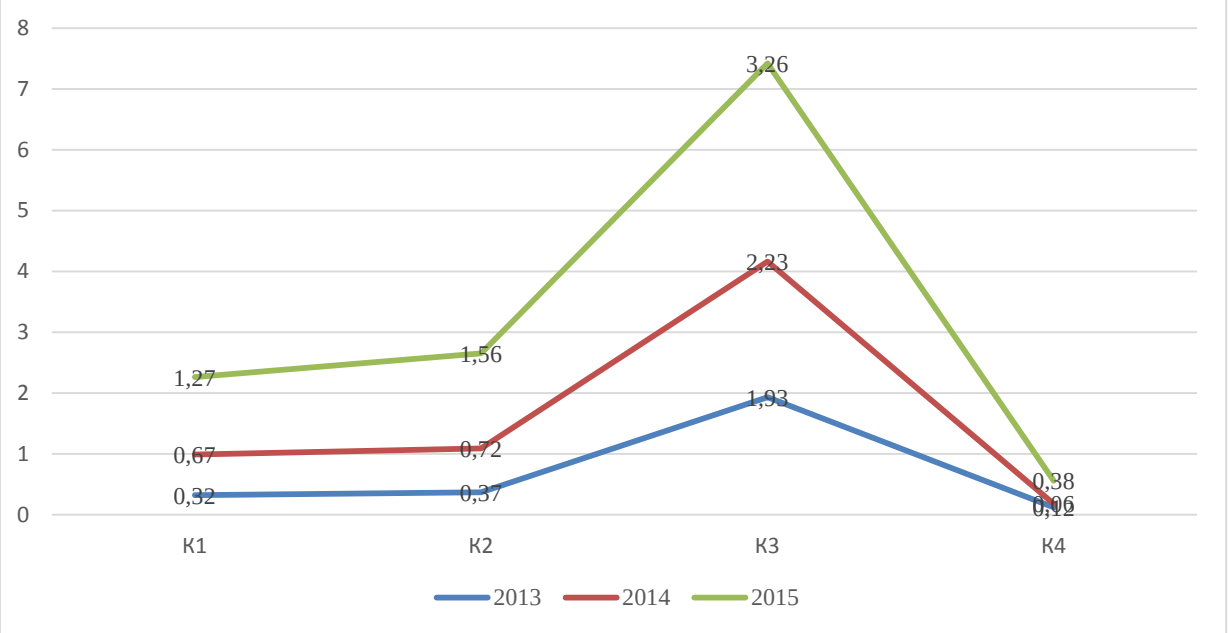

Рис. 16. Динамика показателей ликвидности ООО «Фактор» за 2013-2015 гг.

Это значит, что в случае необходимости одновременного срочного погашения краткосрочных обязательств перед кредиторами предприятию не хватило бы наиболее ликвидных активов для расчетов.

Коэффициент текущей платежеспособности показывает, насколько текущие обязательства торгового предприятия покрываются оборотными активами. Значения показателя по данным таблицы 7 равны 1,93 в 2013 г., 2,23 в 2014 г. и 3,26 в 2015г. Следовательно, текущие обязательства ООО «Фактор» полностью покрываются его оборотными активами, при этом величина оборотных активов более чем в два раза превышает величину текущих обязательств в 2014 г. и более чем в три раза – в 2015 г.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности по ООО «Фактор» равен 0,12 в 2013 г., 0,06 в 2014 г. и 0,38 в 2015 г. Значения коэффициента свидетельствуют, что величина дебиторской задолженности торгового предприятия меньше, чем кредиторской, при этом в 2015 г. эта разница значительно сократилась. Для того, чтобы предприятие было платежеспособным величины дебиторской и кредиторской задолженности были сопоставимыми, так как дебиторская задолженность выступает источником погашения кредиторской задолженности торгового предприятия. Поэтому полученное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фактор» нельзя оценить однозначно положительно.

В целом на основе анализа данных таблицы 7 и рис. 16 можно сделать вывод о ликвидности и платежеспособности торгового предприятия, так как в 2015 г. ООО «Фактор» было способно рассчитаться по текущим обязательствам не только всеми оборотными активами, но и их наиболее ликвидной частью – денежными средствами.

Рассмотрим коэффициенты оценки оборачиваемости капитала ООО «Фактор» (таблица 8).

Таблица 8

Коэффициенты оборачиваемости капитала ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Исходные данные							
1. Собственный капитал, тыс. руб.	5 723,0	8 178,0	11 330,0	5 607,0	3 152,0	198,0	138,5
2. Заемный капитал - всего, тыс. руб.	24 573,0	39 611,0	46 727,0	22 154,0	7 116,0	190,2	118,0
3. Банковский кредит, тыс. руб.	18 000,0	21 911,0	33 660,0	15 660,0	11 749,0	187,0	153,6
4. Общая сумма капитала предприятия, тыс. руб.	30 296,0	47 789,0	58 057,0	27 761,0	10 268,0	191,6	121,5

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7	8
5. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	6 407,0	17 695,0	13 067,0	6 660,0	-4 628,0	203,9	73,8
6. Текущие обязательства по расчетам, тыс. руб.	15 573,0	21 366,0	17 729,0	2 156,0	-3 637,0	113,8	83,0
7. Выручка от продаж за год, тыс. руб.	122 626,0	159 216,0	149 224,0	26 598,0	-9 992,0	121,7	93,7
8. Выручка от продаж в день, тыс. руб.	336,0	436,2	407,7	71,7	-28,5	121,3	93,5
Расчетные показатели							
9. Коэффициент оборачиваемости всего используемого капитала (стр.7/стр.4) (К1)	4,05	3,33	2,57	-1,48	-0,76		
10. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (стр.7/стр.1) (К2)	21,43	19,47	13,17	-8,26	-6,30		
11. Коэффициент оборачиваемости привлеченного заемного капитала (стр.7/стр.2) (К3)	4,99	4,02	3,19	-1,80	-0,83		
12. Коэффициент оборачиваемости привлеченного финансового (банковского) кредита (стр.7/стр.3) (К4)	6,81	7,27	4,43	-2,38	-2,84		
13. Период оборота всего используемого капитала предприятия в днях (стр.4/стр.8) (П1)	90,17	109,56	142,40	52,23	32,84		
14. Период оборота собственного капитала в днях (стр.1/стр.8) (П2)	17,03	18,75	27,79	10,76	9,04		
15. Период оборота привлеченного заемного капитала в днях (стр.2/стр.8) (П3)	73,13	90,81	114,61	41,48	23,80		

Окончание таблицы 8

16. Период оборота привлеченного финансового (банковского) кредита в днях (стр.3/стр.8)(П4)	53,57	50,23	82,56	28,99	32,33		
17. Период оборота общей кредиторской задолженности предприятия в днях (стр.5/стр.8) (П5)	19,07	40,57	32,05	12,98	-8,52		
18. Период оборота текущих обязательств предприятия по расчетам в днях (стр.6/стр.8) (П6)	46,35	48,98	43,49	-2,86	-5,49		

Динамика коэффициентов оборачиваемости представлена на рис. 17.

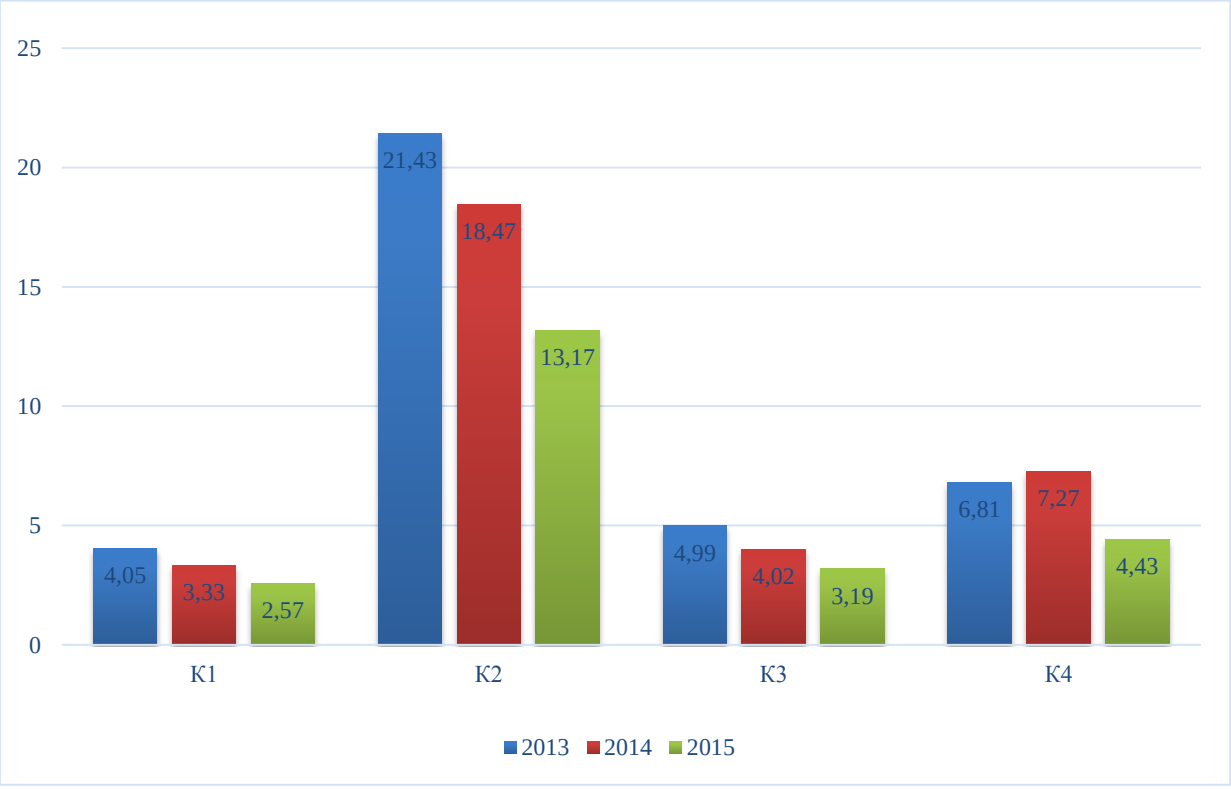

Рис. 17. Динамика показателей оборачиваемости

Коэффициент оборачиваемости всего используемого капитала ООО «Фактор» составил 4,05 в 2013 г., 3,33 в 2014 г. и 2,57 в 2015 г. За 2013-2015 гг. коэффициент оборачиваемости снизился в 1,57 раза. Соответственно увеличился период оборота всего используемого капитала предприятия в днях. Если в 2013 г. период оборота всего используемого капитала ООО «Фактор» составлял 90,17 дней, то в 2015 г. – 142,40 дней, что на 52,23 дня больше.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала предприятия также снизился с 21,43 в 2013 г. до 13,17 в 2015 г. (в 1,63 раза), а период оборота собственного капитала увеличился с 17,03 до 27,79 дней (на 10,76).

Коэффициент оборачиваемости привлеченного заемного капитала ООО «Фактор» за 2013-2015 гг. снизился с 4,99 до 3,19 оборотов (в 1,56 раза). Период оборота привлеченного заемного капитала увеличился с 73,13 дней в 2013 г. до 114,61 дней в 2015 г. (на 41,48).

Коэффициент оборачиваемости привлеченного финансового (банковского) кредита снизился с 6,81 в 2013 г. до 4,43 в 2015 г. (в 1,54 раза). Период оборота банковского кредита за аналогичный период увеличился с 53,57 до 82,56 дней (на 28,99).

Наглядное отражение периода оборота показателей представлено на рис. 18.

Период оборота общей кредиторской задолженности предприятия в днях составил 19,07 в 2013 г., 40,57 в 2014 г. и 32,05 в 2015 г. (рост за три года – 12,98 дней). Период оборота текущих обязательств предприятия по расчетам в днях составил 46,35 в 2013 г., 48,98 в 2014 г. и 43,49 в 2015 г. (снижение за три года на 2,86 дня).

Следовательно, оборачиваемость капитала ООО «Фактор» и его отдельных элементов в 2013-2015 гг. снизилась, поскольку рост суммы собственного и заемного капитала, включая банковские кредиты, не обеспечил соответствующего увеличения выручки от продаж.

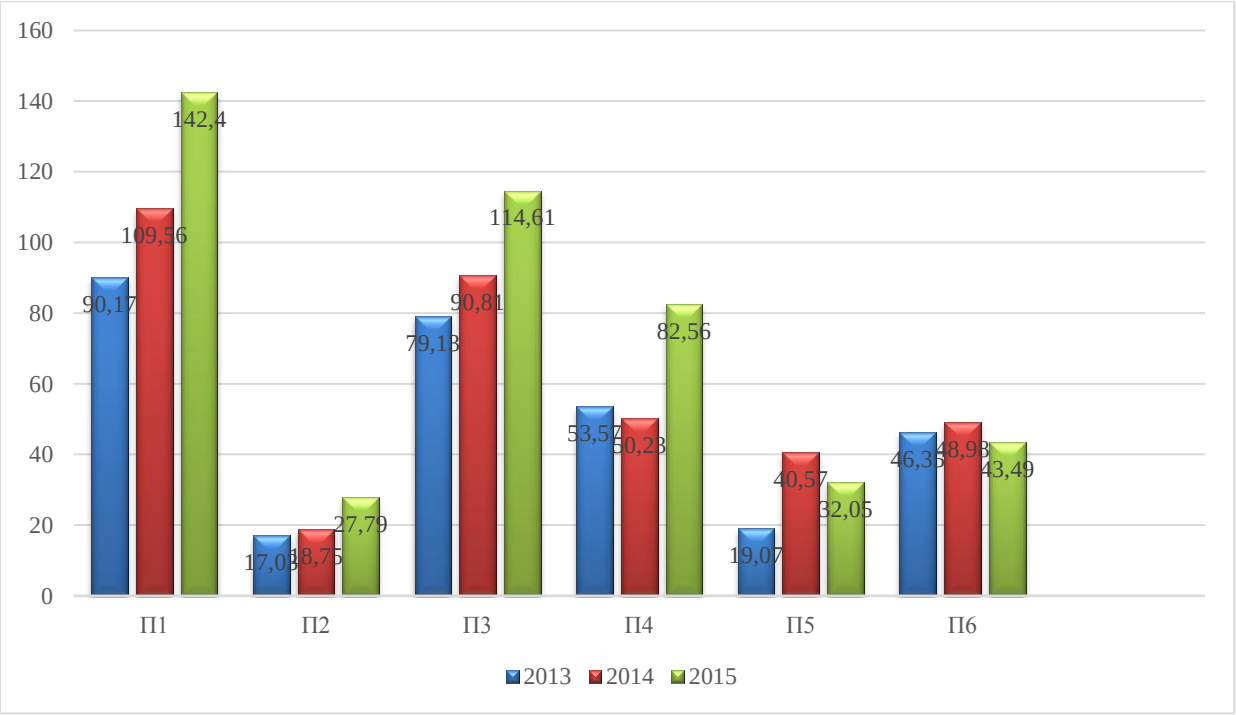

Рис. 18. Динамика периода оборота привлеченного капитала

Это свидетельствует о том, что в анализируемом периоде финансовые ресурсы использовались предприятием недостаточно эффективно.

На основе данных таблицы 9 проведем анализ коэффициентов рентабельности капитала ООО «Фактор».

Таблица 9

Коэффициенты рентабельности капитала ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Исходные данные							
1. Собственный капитал, тыс. руб.	5 723,0	8 178,0	11 330,0	5 607,0	3 152,0	198,0	138,5
2. Заемный капитал - всего, тыс. руб.	24 573,0	39 611,0	46 727,0	22 154,0	7 116,0	190,2	118,0
3. Основной капитал, тыс. руб.	240,0	178,0	280,0	40,0	102,0	116,7	157,3
4. Операционный основной капитал, тыс. руб.	240,0	178,0	280,0	40,0	102,0	116,7	157,3

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6	7	8
5. Оборотный капитал, тыс. руб.	30 056,0	47 611,0	57 777,0	27 721,0	10 166,0	192,2	121,4
6. Общая сумма капитала предприятия, тыс. руб.	30 296,0	47 789,0	58 057,0	27 761,0	10 268,0	191,6	121,5
7. Чистая прибыль, полученная от всех видов хозяйственной деятельности, тыс.руб.	2 770,0	3 737,0	4 116,0	1 346,0	379,0	148,6	110,1
8. Прибыль от продаж, тыс. руб.	6 255,0	8 114,0	7 504,0	1 249,0	-610,0	120,0	92,5
Расчетные показатели							
9. Коэффициент рентабельности всего используемого капитала (коэффициент экономической рентабельности) (стр.7/стр.6)	9,1	7,8	7,1	-2,0	-0,7		
10. Коэффициент рентабельности собственного капитала (коэффициент финансовой рентабельности) (стр.7/стр.1)	48,4	45,7	36,3	-12,1	-9,4		
11. Коэффициент рентабельности заемного капитала (стр.7/стр.2)	11,3	9,4	8,8	-2,5	-0,6		
12. Коэффициент рентабельности всего основного капитала (стр.7/стр.3)	1 154,2	2 099,4	1 470,0	315,8	-629,4		
13. Коэффициент рентабельности операционного основного капитала (стр.8/стр.4)	2 606,3	4 558,4	2 680,0	73,7	-1 878,4		

Окончание таблицы 9

14. Коэффициент рентабельности оборотного капитала (стр.8/стр.5)	20,8	17,0	13,0	-7,8	-4,0		
15. Коэффициент рентабельности капитала, используемого в операционной деятельности предприятия (стр.8/(стр.4+стр.5))	20,6	17,0	12,9	-7,7	-4,1		

Анализ данных таблицы 9 показывает, что эффективность деятельности ООО «Фактор», выраженная коэффициентами рентабельности капитала, в 2015 г. по сравнению с 2013 и 2014 гг. снизилась. Об этом свидетельствует снижение величин всех коэффициентов рентабельности, за исключением коэффициентов рентабельности основного капитала и операционного основного капитала.

Коэффициент рентабельности всего используемого капитала ООО «Фактор» снизился с 9,1 до 7,1%, коэффициент рентабельности собственного капитала – с 48,4 до 36,3%, коэффициент рентабельности заемного капитала – с 11,3 до 8,8%, коэффициент рентабельности оборотного капитала – с 20,8 до 13,0%, коэффициент рентабельности капитала, используемого в операционной деятельности предприятия – с 20,6 до 12,9%.

Следовательно, рост собственного и заемного капитала ООО «Фактор» не обеспечил соответствующего роста прибыли от продаж и чистой прибыли, что выразилось в снижении коэффициентов рентабельности капитала.

Далее необходимо проанализировать коэффициенты капиталоотдачи ООО «Фактор» по данным таблицы 10.

Таблица 10

Коэффициенты капиталоотдачи ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Исходные данные							
1. Операционный основной капитал, тыс. руб.	240,0	178,0	280,0	40,0	102,0	116,7	157,3
2. Оборотный капитал, тыс. руб.	30 056,0	47 611,0	57 777,0	27 721,0	10 166,0	192,2	121,4
3. Собственный капитал, задействованный в операционной деятельности, тыс. руб.	5 723,0	8 178,0	11 330,0	5 607,0	3 152,0	198,0	138,5
4. Выручка от продаж, тыс. руб.	122 626,0	159 216,0	149 224,0	26 598,0	-9 992,0	121,7	93,7
Расчетные показатели							
5. Коэффициент общей капиталоотдачи (стр.4/(стр.1+стр.2))	4,05	3,33	2,57	-1,48	-0,76		
6. Коэффициент капиталоотдачи собственного капитала (стр.4/стр.3)	21,43	19,47	13,17	-8,26	-6,30		
7. Коэффициент капиталоотдачи операционного основного капитала (стр.4/стр.1)	510,94	894,47	532,94	22,00	-361,53		
8. Коэффициент капиталоотдачи оборотного капитала (стр.4/стр.2)	4,08	3,34	2,58	-1,50	-0,76		

Анализ данных таблицы 10 свидетельствует, что капиталоотдача ООО «Фактор» в анализируемом периоде снизилась (за исключением капиталоотдачи операционного основного капитала). Коэффициент общей

капиталоотдачи составил 4,05 в 2013 г., 3,33 в 2014 г. и 2,57 в 2015г. Следовательно, если в 2013 г. на каждый рубль капитала ООО «Фактор» было получено 4,05 рубля выручки от продаж, то в 2015 г. лишь 2,57 рубля, что в 1,57 раза меньше. Коэффициент капиталоотдачи собственного капитала составил 21,43 в 2013 г., 19,47 в 2014 г. и 13,17 в 2015 г., что на 8,26 руб. меньше по сравнению с 2013 г. и на 6,30 руб. меньше по сравнению с 2014 г. Коэффициент капиталоотдачи оборотного капитала был равен 4,08 в 2013 г., 3,34 в 2014 г. и 2,58 в 2015 г. Величина показателя в 2015 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилась на 1,50 руб., а по сравнению с 2014 г. – на 0,76 руб.

Данные изменения свидетельствуют о неэффективности использования капитала торговым предприятием. Далее необходимо провести анализ эффективности привлечения внешних источников финансирования.

3.2. Оценка эффективности привлечения внешних источников финансирования и мероприятия, направленные на повышение финансового состояния торгового предприятия

Оценим эффективность привлечения предприятием заемных финансовых ресурсов. Для этого по исходным данным таблицы 11 рассчитаем эффект финансового рычага (левериджа).

Таблица 11

Эффект финансового рычага ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.
1	2	3	4	5	6
Исходные данные					
1. Ставка налога на прибыль	0,20	0,20	0,20	-	-
2. Коэффициент валовой рентабельности активов	48,6	39,4	33,1	-15,5	-6,3

Окончание таблицы 11

1	2	3	4	5	6
3. Средний размер процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заемного капитала	13,4	14,6	15,5	2,1	0,9
4. Заемный капитал, тыс. руб.	24 573,0	39 611,0	46 727,0	22 154,0	7 116,0
5. Собственный капитал, тыс. руб.	5 723,0	8 178,0	11 330,0	5 607,0	3 152,0
Расчетные показатели					
6. Эффект финансового рычага	120,9	96,1	58,1	-62,8	-38,0

Эффект финансового рычага (ЭФР) в 2013 г. равен 120,9, в 2014 г. – 96,1, в 2015 г. – 58,1:

ЭФР2013 = (1-0,20)*(48,6-13,4)*24 573,0/5 723,0=120,9;

ЭФР2014 = (1-0,20)*(39,4-14,6)*39 611,0/8 178,0=96,1;

ЭФР2015 = (1-0,20)*(33,1-15,5)*46 727,0/11 330,0=58,1.

Эффект финансового рычага по ООО «Фактор» имеет положительное значение, поскольку величина коэффициента валовой рентабельности активов больше среднего уровня процентов за кредит, что обеспечивает положительную величину дифференциала финансового рычага и, соответственно, положительное значение эффекта финансового рычага. В тоже время следует отметить, что разница между величиной коэффициента валовой рентабельности активов и величиной среднего уровня процентов за кредит имеет тенденцию к сокращению – в 2013 г. указанная разница составляла 28,16, в 2014 г. – 19,84, а в 2015 г. – 14,08. При этом сокращение происходит, в основном, не за счет роста уровня процентов за кредит, а за счет снижения рентабельности активов.

Рассмотрим другую составляющую эффекта финансового рычага – плечо финансового рычага, определяемое как соотношение заемного и собственного капитала и характеризующее силу воздействия финансового рычага. Плечо финансового рычага по средствам ООО «Фактор» в 2013 г.

равно 4,29, в 2014 г. – 4,84, в 2015 г. – 4,12, тогда как оптимальное соотношение между заемными и собственными средствами составляет порядка 0,7-1,0. Предприятие, значительную долю заемного капитала, с высоким уровнем финансового левериджа, является финансово зависимым. Следовательно, фактическое значение плеча финансового рычага предприятия существенно превышает оптимальную величину, что говорит о высоком финансовом риске в деятельности ООО «Фактор».

Величина эффекта финансового рычага по данным таблицы 11 имеет тенденцию к снижению – в 2015 г. по сравнению с 2013 г. величина показателя снизилась на 62,8%. Рассчитаем влияние факторов на изменение эффекта финансового рычага.

За счет изменения уровня валовой рентабельности активов эффект финансового рычага снизился на 53,2%:

ΔЭФР(Ра)=(33,1-13,4)*(1-0,20)*4,29-120,9=67,7-120,9=-53,2.

За счет изменения уровня процентов за кредит эффект финансового рычага снизился на 7,2%:

ΔЭФР(Пк)=(33,1-15,5)*(1-0,20)*4,29-67,7=60,5-67,7=-7,2.

Уровень налогообложения ООО «Фактор» в анализируемом периоде не менялся, поэтому данный фактор не оказал влияния на эффект финансового рычага.

За счет изменения соотношения между заемным и собственным капиталом (плеча финансового рычага) эффект финансового рычага снизился на 2,4%:

ΔЭФР(ПФР)=58,1-60,5=-2,4.

Совокупное влияние факторов: -53,2+(-7,2)+0+(-2,4)=-62,8.

Наглядно влияние факторов на эффект финансового рычага по ООО «Фактор» представлено на рис. 19.

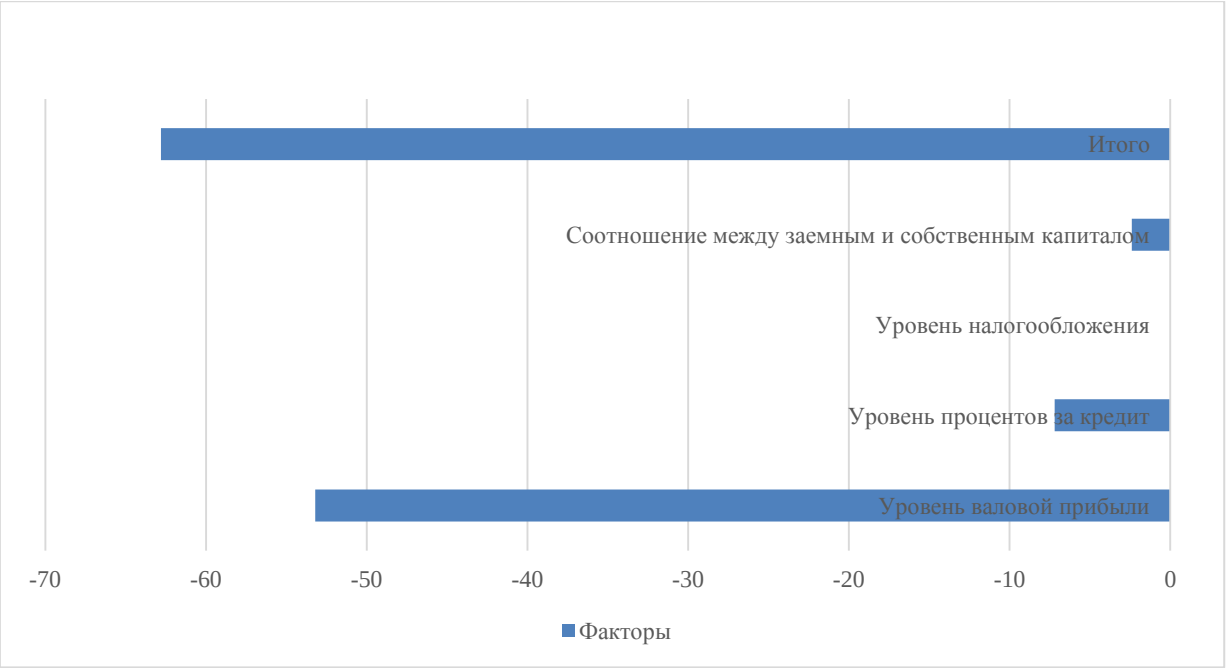

Рис. 19. Влияние факторов на изменение эффекта финансового рычага по ООО «Фактор» за 2013-2015 гг.

Следовательно, использование заемных средств предприятием оправдано, однако в анализируемом периоде соотношение между заемным и собственным капиталом ООО «Фактор» было высоким. Это свидетельствует о том, что предприятие проводит достаточно рискованную финансовую политику. Кроме того, снижение уровня валовой рентабельности активов явилось основным фактором, который отрицательно повлиял на изменение величины эффекта финансового рычага. В случае, если тенденция падения рентабельности активов будет продолжаться, использование заемных средств будет способствовать не приращению рентабельности собственного капитала, а увеличению убытков.

Проведем факторный анализ собственного капитала ООО «Фактор» по факторной модели Дюпон, отражающей влияние на рентабельность собственного капитала таких факторов, как рентабельность продаж, оборачиваемость активов и структура капитала (отношение величины активов к собственному капиталу). Для проведения факторного анализа составлена вспомогательная таблица 12.

Таблица 12

Исходные данные для факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО «Фактор»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)	
				2015 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж	2,26	2,35	2,76	0,50	0,41
2. Оборачиваемость активов	4,05	3,33	2,57	-1,48	-0,76
3. Структура капитала	5,29	5,84	5,12	-0,17	-0,72
4. Рентабельность собственного капитала (стр.1*стр.2*стр.3)	48,40	45,70	36,33	-12,07	-9,37

Влияние факторов за 2013-2015 гг.:

рентабельность продаж – 0,50*4,05*5,29=10,70;

оборачиваемость активов – 2,76*(-1,48)*5,29=-21,57;

структура капитала – 2,76*2,57*(-0,17)=-1,20.

Совокупное влияние факторов – 10,70+(-21,57)+(-1,20)=-12,07.

Влияние факторов за 2014-2015 гг.:

рентабельность продаж – 0,41*3,33*5,84=8,00;

оборачиваемость активов – 2,76*(-0,76)*5,84=-12,27;

структура капитала – 2,76*2,57*(-0,72)=-5,10.

Совокупное влияние факторов – 8,00+(-12,27)+(-5,10)=-9,37.

Наглядно влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала ООО «Фактор» в 2015 г. по сравнению с 2013 г. представлено на рис. 20.

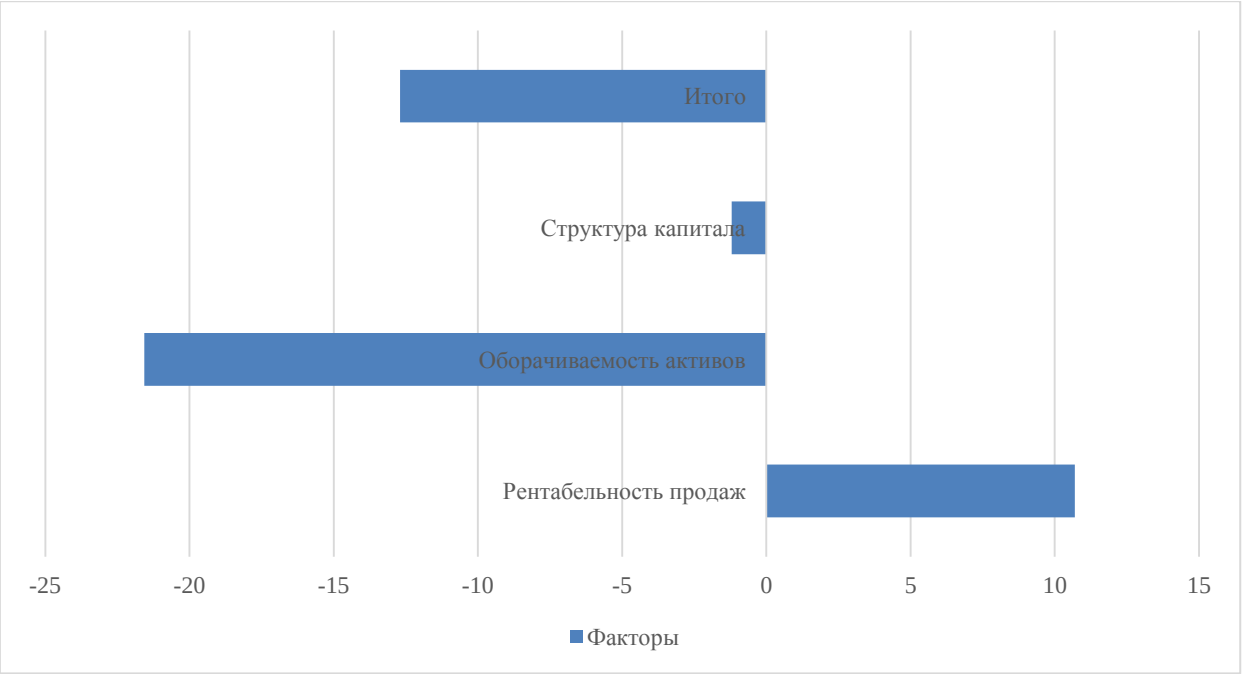

Рис. 20. Влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала ООО «Фактор» за 2013-2015 гг.

Следовательно, по сравнению с 2013 годом на рентабельность собственного капитала отрицательно повлияло снижение оборачиваемости активов и изменение структуры капитала, так как рост собственного капитала не обеспечил соответствующего роста активов, при этом отрицательное влияние данных факторов не компенсировалось ростом рентабельности продаж торгового предприятия ООО «Фактор».

Анализ деятельности ООО «Фактор» выявил, что одной из проблем предприятия является снижение выручки, которая выступает важным фактором формирования такого источника собственных финансовых ресурсов, как прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.

Выручка от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. сократилась на 9 992,0 тыс. руб. (со 159 216,0 тыс. руб. в 2014 г. до 149 224,0 тыс. руб. в 2015 г.) и составила 93,7% по отношению к 2014 г. Сокращение выручки от продаж при опережающем росте себестоимости (включая управленческие и коммерческие расходы) отрицательно повлияло на прибыль от продаж, величина которой по отношению к 2014 г. составила 92,5%.

Следовательно, для ООО «Фактор» важны мероприятия, направленные на увеличение выручки от продаж, на увеличение доли постоянных покупателей.

Для повышения эффективности формирования финансовых ресурсов ООО «Фактор» на основе роста выручки от продаж и, соответственно, увеличения прибыли, предлагается внедрить на предприятии карту лояльности покупателей. Карта лояльности покупателей предусматривает предоставление скидок и определенного набора сервисных услуг в зависимости от объема закупаемых товаров, то есть это программа лояльности, позволяющая удерживать существующих покупателей и привлекать новых.

Цель внедрения карты лояльности покупателей в ООО «Фактор» - увеличение собственных финансовых ресурсов за счет прибыли.

Для внедрения мероприятия необходимо выполнить следующее:

- разработать прогрессивную шкалу скидок – определить начальный объем продаж, после которого начинаются скидки, установить величину скидок;

- сформировать карту лояльности покупателей – опросить покупателей с целью выяснения, какие дополнительные сервисные услуги для них важны, соотнести скидки и дополнительные услуги в зависимости от их важности;

- оценить заинтересованность покупателей в увеличении объема закупок при использовании карты лояльности покупателей – провести опрос покупателей, обработать результаты опроса, рассчитать дополнительный объем продаж и прибыль от внедрения карты лояльности.

Требуемый объем продаж со скидкой рассчитывается по формуле [32]:

$$Оп = \frac{Мт + \Delta М}{1 - \frac{1}{\left(1 - \frac{С}{100}\right) * \left(1 + \frac{Н}{100}\right)}} \quad (1)$$

где Оп – требуемый объем продаж со скидкой;

Мт – текущая маржа (для торговых компаний - выручка за вычетом стоимости закупки);

ΔМ – желаемый прирост маржи;

С – размер скидки;

Н – размер наценки.

В основу расчета положен принцип не уменьшения прибыли торгового предприятия: прибыль при цене со скидкой должна быть не меньше, чем при начальных значениях цены и уровня продаж.

Начальный объем продаж, после которого предоставляются скидки покупателям, устанавливается в размере 7,5 тыс. руб. В настоящее время средний размер закупаемой одним потребителем у ООО «Фактор» партии товаров составляет в среднем 5,0 тыс. руб., поэтому, чтобы заинтересовать потребителей в увеличении объема закупок, объем продаж со скидками планируется примерно в 1,5 раза выше.

При разработке шкалы скидок нужно учитывать положения Налогового кодекса РФ, которым в статье 40 установлены принципы определения цены товаров, работ, услуг [2]. Для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки, и соответствующая уровню рыночных цен. При отклонении цены более чем на 20 % в сторону повышения или в сторону понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам в пределах непродолжительного периода времени, налоговые органы могут проверить правильность применения цен по сделкам и при выявлении отклонения вправе до начислить налог и пени. Поэтому величина скидок для покупателей устанавливается в диапазоне от 2 до 10 %.

Расчет требуемого объема закупок при заданной величине скидок и величине маржи представлен в таблице13.

Таблица 13

Расчет требуемого объема продаж со скидкой

Показатель	Величина скидки, %									
	0	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Планируемый прирост маржи, тыс. руб.	-	-	10	10	10	20	20	20	20	20
Требуемый объем продаж со скидкой, тыс. руб.	7,5	8,7	19,3	21,2	23,7	54,1	62,6	74,6	92,8	1 23,5
Стоимость по прайс-листу (без скидки), тыс. руб.	7,5	8,9	19,9	22,1	24,9	57,6	67,3	81,1	1 01,9	1 37,2
Стоимость закупки для предприятия, тыс. руб.	6,5	7,7	17,3	19,3	21,7	50,1	58,6	70,6	88,8	1 19,5
Маржа, тыс. руб.	10	10	20	20	20	40	40	40	40	40

В расчетах средний уровень торговой наценки принят в размере 14,8 %, поскольку данная величина торговой наценки применяется ООО «Фактор» для большей части номенклатуры товаров.

Начиная со скидки в 3 % планируется увеличение маржи на 10 тыс. руб., со скидки в 6 % - на 20,0 тыс. руб.

Необходимо пояснить расчеты, выполненные в таблице 13.

Планируемый объем продаж без скидки составляет 7,5 тыс. руб. При средней торговой наценке 14,8 % стоимость закупки для ООО «Фактор» составит 65 тыс. руб.:

7,5 / (1 + 14,8 / 100) = 6,5 (тыс. руб.)

Размер текущей маржи равен 10 тыс. руб.:

7,5 – 6,5 = 10 (тыс. руб.)

Определим требуемый объем продаж со скидкой в 2 %.

По формуле (1) вычисляем требуемый объем продаж со скидкой. Поскольку при скидке в 2 % предприятие планирует сохранить достигнутый уровень прибыльности, то требуемый объем продаж со скидкой составит 8,7 тыс. руб.:

$$Оп_{(2\%)} = \frac{10}{1 - \frac{1}{\left(1 - \frac{2}{100}\right) * \left(1 + \frac{14{,}8}{100}\right)}} = 8{,}7 \text{ (тыс. руб.).} \quad (2)$$

Стоимость по прайс-листу (без скидки) для данного объема закупки потребителем составит 89 тыс. руб.:

8,7 / (1 - 2 / 100) = 8,9 (тыс. руб.)

Объем закупки для ООО «Фактор» равен 7,7 тыс. руб.:

8,9 / (1 + 14,8 / 100) = 7,7 (тыс. руб.)

Аналогично рассчитывается требуемый объем продаж для каждого уровня скидки.

Объем продаж в шкале скидок целесообразно округлить до ближайшего целого числа, поэтому окончательный вариант прогрессивной шкалы скидок в зависимости от объема закупок потребителей товаров ООО «Фактор» будет выглядеть следующим образом (таблица 14).

Таблица 14

Шкала скидок

Показатель	Значение показателя								
Размер скидки, %	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Минимальный объем партии, тыс. руб.	9,0	20,0	22,0	24,0	55,0	63,0	75,0	93,0	124,0

Для того, чтобы привлекать покупателей в дальнейшем, планируется, что данная система скидок будет накопительной в течение года.

Для формирования карты лояльности покупателей ООО «Фактор» был проведен устный опрос постоянных клиентов ООО «Фактор». В опросе приняли участие 25 постоянных покупателей торгового предприятия.

Для оценки заинтересованности покупателей в увеличении объема закупок был проведен опрос среди постоянных клиентов (25 клиентов). Постоянных клиентов просили ответить на вопросы: «Воспользуетесь ли Вы

картой лояльности покупателя?» и «Если Вы воспользуетесь картой лояльности покупателя, то какой размер скидки выберете?».

Из 25 респондентов на предложение воспользоваться картой лояльности утвердительно ответили 14 человек, отрицательно – 4 человека и 7 человек затруднились ответить.

Из 14 покупателей, готовых воспользоваться картой лояльности, 5 планируют воспользоваться скидкой в размере 5%, 6 – в размере 7% и 3 – в размере 10% (таблица 15).

Таблица 15

Результаты опроса постоянных покупателей ООО «Фактор» с целью оценить их заинтересованность в карте лояльности покупателей

Вопросы	Вариант ответа	Количество ответов, шт.
1	2	3
Воспользуетесь ли Вы картой лояльности покупателя	Да	14
	Нет	4
	Затрудняюсь ответить	7
Если Вы воспользуетесь картой лояльности покупателя, то какой размер скидки выберете	5%	5
	7%	6
	10%	3

Следовательно, 56% респондентов готовы воспользоваться картой лояльности покупателей ООО «Фактор» (рис. 21).

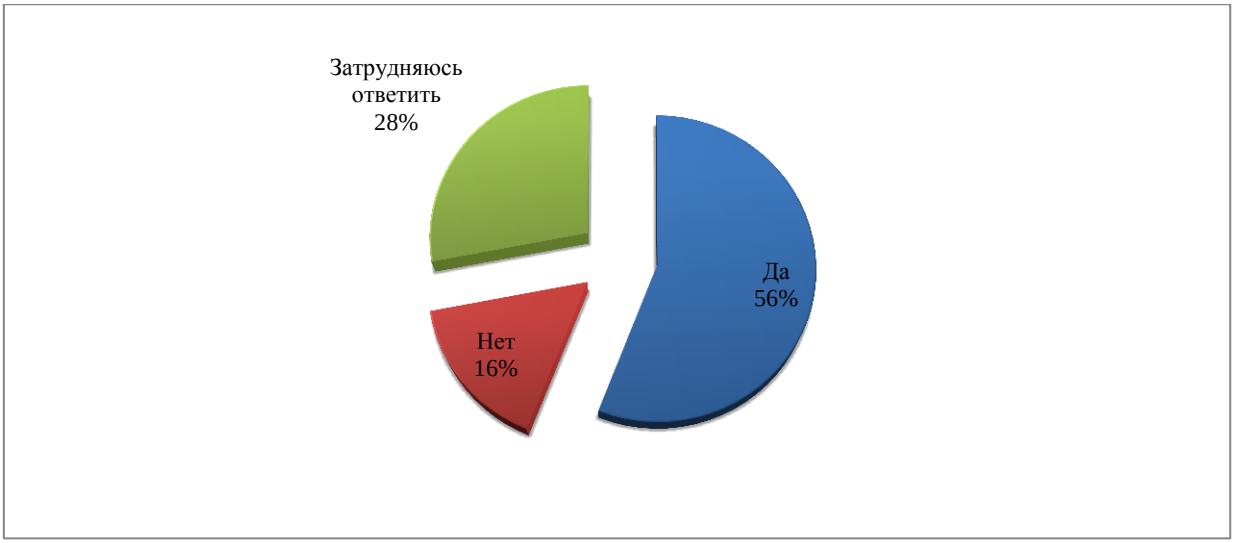

Рис. 21. Структура ответов респондентов ООО «Фактор» на вопрос: ««Воспользуетесь ли Вы картой лояльности покупателя?»

Карта лояльности покупателей была опробована в ноябре 2015 года для новых покупателей ООО «Фактор». Дополнительная выручка, которую ООО «Фактор» получило в ноябре 2015 г. за счет внедрения карты лояльности покупателей, составила 1 600,6 тыс. руб., следовательно, плановый дополнительный годовой объем продаж от внедрения данного мероприятия составит 19 207,2 тыс. руб.: 1 600,6*12=19 207,2 тыс. руб.

Рассчитаем величину дополнительной чистой прибыли ООО «Фактор» при внедрении карты лояльности покупателей (таблица 16). При расчете величины себестоимости продаж и коммерческих расходов принят уровень данных показателей по отношению к выручке в 2015 г. – 0,87 и 0,08 соответственно.

Таблица 16

Расчет дополнительной чистой прибыли ООО «Фактор» при внедрении карты лояльности покупателей

Показатели	Сумма, тыс. руб.	Расчет
1	2	3
Выручка	19 207,2	
Себестоимость продаж	16 710,3	19 207,2*0,87
Валовая прибыль	2 496,9	19 207,2-16 710,3
Коммерческие расходы	1 536,6	19 207,2*0,08

Окончание таблицы 16

1	2	3
Управленческие расходы		-
Прибыль (убыток) от продаж	960,3	2 496,9-1 536,6
Доходы от участия в других организациях	-	-
Проценты к получению	-	-
Проценты к уплате	-	-
Прочие доходы	-	-
Прочие расходы	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	960,3	-
Текущий налог на прибыль	192,1	960,3*0,20
Прочее		-
Чистая прибыль (убыток)	768,2	960,3-192,1

Проведенные расчеты показывают, что в результате внедрения мероприятия торговое предприятие дополнительно получит чистую прибыль в сумме 768,2 тыс. руб.

Анализ финансовых ресурсов ООО «Фактор» за 2013-2015 гг. позволил выявить как достоинства, так и недостатки в управлении финансовыми ресурсами торгового предприятия.

Достоинства финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фактор»: торговое предприятие увеличило объемы финансирования за счет долгосрочных кредитов банков, то есть за счет стабильных источников финансирования; торговое предприятие является ликвидным и платежеспособным.

Недостатки в финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фактор»: недостаточно эффективное планирование финансовых ресурсов; рост величины финансовых ресурсов не обеспечил соответствующего роста выручки и прибыли от продаж; выявлен неоправданный рост дебиторской задолженности; торговое предприятие является финансово зависимым от заемных источников финансирования, проводит рискованную финансовую политику. Следовательно, для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фактор» актуальны мероприятия,

способствующие увеличению выручки от продаж, снижению дебиторской задолженности, увеличению собственных ресурсов.

Анализ деятельности ООО «Фактор» показал, что торговому предприятию необходимо оптимизировать финансовые ресурсы и повышать эффективность их использования. Внедрение карты лояльности покупателей способствует увеличению выручки от продаж. Так же торговому предприятию необходимо осуществить жесткий контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью. Просрочки платежей негативно отражаются на расчетах с контрагентами торгового предприятия и снижают ликвидность и платежеспособность торгового предприятия, что в свою очередь снижает финансовую устойчивость торгового предприятия, делая его уязвимым перед конкурентами.

Заключение

Главным источником формирования прибыли является основная деятельность предприятия, с целью осуществления которой оно создано. Характер этой деятельности определяется спецификой отраслевой принадлежности предприятия. Финансовые ресурсы формируются при образовании торгового предприятия и пополняются в дальнейшем в результате его производственно-хозяйственной деятельности, функционируют в денежной форме, являются составной частью экономических ресурсов предприятия (наряду с материальными, нематериальными, трудовыми и другими видами ресурсов), формируемых им для использования в хозяйственной деятельности. Основное предназначение формируемых торговым предприятием финансовых ресурсов заключается в обеспечении финансирования его предстоящего развития.

Формирование финансовых ресурсов торгового предприятия может осуществляться за счет как собственных, так и заемных денежных средств, привлекаемых им для финансирования своего развития. Формирование и использование финансовых ресурсов контролируется предприятием самостоятельно в соответствии с предусмотренным целевым предназначением, при этом цели предстоящего использования финансовых ресурсов в значительной мере определяют и целевые источники их формирования в необходимом объеме.

Формирование и использование финансовых ресурсов торгового предприятия тесно связано с фактором риска в его финансово-хозяйственной деятельности, при этом фактор риска в процессе формирования финансовых ресурсов определяет конкретные значения показателей средневзвешенной стоимости и структуры капитала предприятия, а в процессе их использования существенно влияет на результаты конкретных хозяйственных операций, которые они финансируют, что определяет четкую зависимость процессов

формирования и использования финансовых ресурсов от вида корпоративной и финансовой стратегии предприятия и типа его финансовой политики по отдельным аспектам хозяйственной деятельности.

Высокий уровень финансового состояния обеспечивается эффективным использованием имеющихся ресурсов и рациональным финансированием развития торгового предприятия в предстоящем периоде по всем направлениям его финансово-хозяйственной деятельности, направленного на возрастание его конкурентоспособности на рынке.

Структура ресурсов представляет собой соотношение всех форм собственных и заемных финансовых ресурсов, используемых торговым предприятием в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ структуры финансовых ресурсов торгового предприятия является важным элементом процесса управления данной категорией, так как обеспечивает менеджеров торгового предприятия необходимой информацией для принятия управленческих решений.

Анализ финансового состояния торгового предприятия включает следующие этапы:

- анализ динамики общего объема финансовых ресурсов, формируемых и используемых торговым предприятием, в сравнении с темпами изменения показателей объема продажи;

- анализ влияния соотношения собственных и заемных финансовых ресурсов на эффект финансового рычага и основные показатели финансовой устойчивости торгового предприятия;

- анализ структуры источников формирования собственных и заемных финансовых ресурсов торгового предприятия, определение стоимости их привлечения и ее влияние на средневзвешенную стоимость капитала;

- анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

При этом система анализа финансовых ресурсов включает элементы: горизонтальный финансовый анализ; вертикальный финансовый анализ;

сравнительный финансовый анализ; анализ финансовых коэффициентов; факторный анализ; интегральный финансовый анализ.

В аналитической части магистерской диссертации проведен анализ деятельности ООО «Фактор» за 2013-2015 гг. Основным видом экономической деятельности предприятия является розничная торговля, осуществляемая через торговые залы в стационарные торговой сети.

Из анализа основных экономических показателей торгового предприятия сделан вывод о снижении эффективности деятельности ООО «Фактор» в 2015 г. по сравнению с 2013 и 2014 гг. Об этом свидетельствует уменьшение выручки, прибыли от продаж, производительности труда, фондоотдачи по сравнению с 2014г., а также оборачиваемости активов, рентабельности собственного капитала по чистой прибыли, рентабельности продаж, рентабельности капитала по прибыли до налогообложения не только по сравнению с 2014 г., но и по сравнению с 2013 г.

Анализ финансового состояния ООО «Фактор» за 2013-2015 гг. позволил выявить как достоинства, так и недостатки в управлении финансовыми ресурсами торгового предприятия.

Достоинства финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фактор»:

- торговое предприятие увеличило объемы финансирования за счет долгосрочных кредитов банков, то есть за счет стабильных источников финансирования;

- торговое предприятие является ликвидным и платежеспособным.

Недостатки финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фактор»:

- недостаточно эффективное планирование финансовых ресурсов;

- рост величины финансовых ресурсов не обеспечил соответствующего роста выручки и прибыли от продаж;

- выявлен неоправданный рост дебиторской задолженности;

- торговое предприятие является финансово зависимым от заемных источников финансирования, проводит рискованную финансовую политику.

Анализ деятельности ООО «Фактор» показал, что торговому предприятию необходимо оптимизировать финансовые ресурсы и повышать эффективность их использования. Внедрение карты лояльности покупателей способствует увеличению выручки от продаж. Так же торговому предприятию необходимо осуществить жесткий контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью. Просрочки платежей негативно отражаются на расчетах с контрагентами торгового предприятия и снижают ликвидность и платежеспособность торгового предприятия, что в свою очередь снижает финансовую устойчивость торгового предприятия, делая его уязвимым перед конкурентами. Предложенные мероприятия позволяют снизить финансовые риски торгового предприятия, повысить его финансовую устойчивость, а значит, способствуют повышению эффективности управления формированием и использованием финансовыми ресурсами.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (с изм. от 31.01.2016 № 7-ФЗ.) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ, часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. от 15 февраля 2016 года № 32-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

3. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. от 29.06.2015 № 210-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

4. Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изм. от 13.07.2015 № 223-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

5. Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. от 29.12.2015 № 391-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

6. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с изм. от 31.12.2014 № 512-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

7. Приказ Минфина РФ от 02.07.2015 № 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности» [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.

8. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» (с изм. от 08.11.2010 "№ 142н") [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Гарант».

9. Алексеева А. И., Васильев Ю. В., Малеева А. В., Ушвицкий Л. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2014.

10. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2015.

11. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации)[Текст] учебник: / О.В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2013. - 369 с.

12. Басовский Л. Е. Финансовый менеджмент[Текст] учебник: / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 239 с.

13. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст]: / И. А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2014. – 768 с.

14. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика [Текст] учебник: / С. В. Большаков. – М.: Книжный мир, 2009. – 617 с.

15. Вахрушина М. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2015.

16. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент[Текст] учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф Сысоева, А. И. Барабанов [и др.]. - М.: КноРус, 2013. - 431 с.

17. Гинзбург, А. И. Экономический анализ [Текст]: / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2013. – 208с.

18. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015.

19. Ефимова О. В. Финансовый анализ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2015.

20. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Гриженко, 2015.

21. Лытнева Н. А. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие / Н. А. Лытнева, Н. В. Парушина, Е. А. Кыштымова. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 604 с.

22. Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2014

23. Нешитой А.С. Финансы [Текст] учебник: / А.С. Нешитой, Я.М. Воскобойников. - М.: Дашков и К, 2014. - 524 с.

24. Никитина Н.В. Корпоративные финансы [Текст] учебное пособие: / Н.В. Никитина, В.В. Янов. – М.: КНОРУС, 2015. – 512 с.

25. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент[Текст] учебное пособие: / Н.В. Никитина. - М.: КноРус, 2009. - 328 с.

26. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2015.

27. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. – Минск-Москва, ИП Экоперспектива, 2015.

28. Табурчак П.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: / П.П. Табурчак. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 352 с.

29. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия [Текст] учебник: / Е.Ф. Тихомиров. – М.: Академия, 2009. – 384 с.

30. Максимов В.А. Экономика фирмы [Текст] учебник: / В.А. Максимов. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 571 с.

31. Чуев И.Н. Экономика предприятия [Текст] учебник: / И.Н. Чуев Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и К, 2009. – 416 с.

32. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа [Текст]: / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 208 с.

33. Шуляк П.Н. Финансы предприятия [Текст] учебник: / П.Н. Шуляк. – М.: Дашков и К, 2009. – 712 с.

34. Коптева Е.П. Политика управления пассивами предприятия[Текст]: / Е.П. Коптева // Российское предпринимательство. - 2014. - № 11 (Выпуск 1). - С. 86-90.

35. Ланcков В.Г. Об активном использовании амортизации в налоговой политике[Текст]: / В.Г. Ланcков, М. М. Соколов // Финансы. - 2013. - № 8. - С.30-37.

36. Левачев П.А. Методология менеджмента финансовых ресурсов как науки об их эффективном управлении [Текст]: / П.А. Левачев // Финансы и кредит. – 2015. - № 13. – С.36-41.

37. Липчиу Н.В. Особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных организаций в современных условиях [Текст]: / Н.В. Липчиу, К.И. Липчиу // Финансы и кредит. – 2013. - № 28. – С. 10-14.

38. Машегов П.Н. Лизинг как инструмент финансирования инновационного развития и проблема оценки эффективности налоговых преференций [Текст] / П.Н. Машегов, А.А. Бельский // Финансы и кредит. - 2013. - № 45. - С. 10-18.

39. Орлов А. Об экономической сущности амортизации[Текст] / А. Орлов // Вопросы экономики. - 2013. - № 3. - С. 86-96.

40. Станиславчик Е. Анализ и моделирование рентабельности [Текст]: / Е. Станиславчик // Финансовая газета. – 2014. - № 10. – С. 10-12.

41. Татынов С.И. Повышение роли амортизации в обновлении основного капитала предприятий [Текст]: / С.И. Татынов // Финансы. – 2014. - № 6. – С.70-73.

42. Хромцова Л.С. Оценка эффективности лизингового проекта: комплексный подход [Текст]: / Л.С. Хромцова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 23. – С. 26-30.

43. Васина А. Лизинг или покупка активов: выгода в цифрах [Электронный ресурс]: / А. Васина // Финансовый директор. – 2013. - № 5. - http://fd.ru/articles/37238.

44. Вахрушина Н. Определение размера скидок и оценка их эффективности [Электронный ресурс]: / Н. Вахрушина – http://www.fd.ru/reader.htm?id=12193.

45. Воловник А.Д. Методы оптимизации управления финансовыми ресурсами предприятия [Электронный ресурс]: / А.Д. Воловник, С.В. Уланов, Д.Ж. Опарин // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - № 4. - http://www.auditfin.com/fin/2009/4/Volovnik/Volovnik%20.pdf.

46. Касперович И. Расчеты и планы: Формирование шкалы скидок [Электронный ресурс]: / И. Касперович http://www.busel.org/texts/cat5ky/id5swsfnq.htm.

47. Кучеров Э. Лизинг и кредит – почувствуйте разницу [Электронный ресурс]: / Э. Кучеров, Е. Акимова - http://fd.ru/articles/1261.

48. Пащина Е.В. Оптимизация структуры финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс]: / Е.В. Пащина - http://www.lib.usue.ru/resource/free/avtoref/07/pashina.pdf.

49. Стоянова Е.С. Рациональная структура источников финансирования предприятия [Электронный ресурс]: / Е.С. Стоянова - http://www.elitarium.ru/2013/05/24/struktura_istochnikov_finansirovanija.html.

50. Деловая активность организаций в России в августе 2013 года [Электронный ресурс] - http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/177.htm.

Приложение 1

Классификация финансовых ресурсов предприятия

Признак классификации	Классификационные группы
1	2
1. По источникам и формам привлечения	
1.1. Титул собственности формируемых ФР	Собственные ФР; заемные ФР
1.2. Группа источников привлечения ФР по отношению к предприятию	ФР, привлекаемые из внутренних источников; ФР, привлекаемые из внешних источников
1.3. Временной период привлечения ФР	ФР, привлекаемые на краткосрочный период; ФР, привлекаемые на долгосрочный детерминированный период; ФР, привлекаемые на недетерминированный период
1.4. Формы собственности капитала, предоставляемого предприятию	ФР, формируемые за счет частного капитала; ФР, формируемые за счет государственного капитала
1.5. Форма аккумулирования привлекаемых ФР	ФР, аккумулируемые в форме целевых финансовых резервов; ФР, аккумулируемые в свободной форме
2. По характеру и направлениям использования	
2.1. Направления хозяйственного использования ФР	ФР, направляемые на потребление; ФР, направляемые на замещение; ФР, направляемые на накопление
2.2. Вид хозяйственной деятельности предприятия, в котором используются ФР	ФР, используемые в операционной деятельности предприятия; ФР, используемые в инвестиционной деятельности; ФР, используемые в других видах хозяйственной деятельности
2.3. Характер целей предприятия, реализуемых в процессе использования ФР	ФР, используемые для реализации оперативных целей хозяйственной деятельности; ФР, используемые для реализации текущих целей хозяйственной деятельности; ФР, используемые для реализации стратегических целей хозяйственной деятельности
2.4. Уровень хозяйственного управления предприятием, обеспечивающий использование ФР	ФР, направляемые на финансирование общехозяйственных потребностей предприятия; ФР, направляемые на финансирование деятельности отдельных структурных подразделений (центров ответственности) предприятия; ФР, направляемые на финансирование отдельных хозяйственных операций

2.5. Характер использования ФР во времени	ФР, используемые в детерминированные сроки планового периода; ФР, используемые в недетерминированные сроки планового периода; ФР, зарезервированные к использованию за пределами планового периода
2.6. Уровень риска хозяйственных операций, в которых используются ФР	ФР, используемые в безрисковых хозяйственных операциях; ФР, используемые в низкорисковых хозяйственных операциях; ФР, используемые в среднерисковых хозяйственных операциях; ФР, используемые в высокорисковых хозяйственных операциях
2.7. Полнота использования распределенных ФР в предусмотренные сроки	Распределенные ФР, полностью использованные в предусмотренные сроки; распределенные ФР, не полностью использованные в предусмотренные сроки; распределенные ФР, полностью не использованные в предусмотренные сроки
3. Степень платности, возвратности и срочности	
3.1. Платность ФР	Бесплатные ФР; платные ФР
3.2. Возвратность ФР	ФР, не подлежащие возврату; ФР, подлежащие частичному возврату; Полностью возвратные ФР
3.3. Срочность ФР	Срочные собственные источники ФР; срочные привлеченные источники ФР

Приложение 2

Возможные направления использования финансовых ресурсов предприятием

Вид финансовых ресурсов	Основные направления использования
1	2
1. Собственные финансовые ресурсы, формируемые из внутренних источников	
1.1. Средства резервного капитала на начало предстоящего периода	Покрытие убытков, непредвиденных затрат; выплата дивидендов по привилегированным акциям; погашение задолженности кредиторам при ликвидации предприятия
1.2. Средства нераспределенной прибыли на начало предстоящего периода	Выплата дивидендов собственникам предприятия; финансирование социального развития трудового коллектива; финансирование инвестиционной деятельности
1.3. Сумма чистой прибыли предприятия от операционной деятельности, предусмотренная к формированию в предстоящем периоде	Отчисления в резервный капитал; выплата дивидендов собственникам предприятия; финансирование социального развития трудового коллектива; финансирование инвестиционной деятельности
1.4. Сумма амортизации основных средств и нематериальных активов, подлежащая начислению в предстоящем периоде	Финансирование простого воспроизводства основных средств; финансирование простого воспроизводства нематериальных активов
1.5. Доходы от реализации основных средств, нематериальных активов и финансовых инвестиций в предстоящем периоде	Финансирование простого воспроизводства основных средств; финансирование простого воспроизводства нематериальных активов; реструктуризация портфеля финансовых инвестиций; финансирование прироста оборотных активов
1.6. Планируемая сумма уменьшения собственных оборотных активов (чистых оборотных активов) предприятия в предстоящем периоде	Финансирование расширенного воспроизводства основных средств; финансирование расширенного воспроизводства нематериальных активов; расширение диверсификации портфеля финансовых инвестиций
2. Собственные финансовые ресурсы, формируемые из внешних источников	
2.1. Средства безвозвратного целевого финансирования на начало предстоящего периода	Компенсация убытков предприятия; подготовка кадров; финансирование научно-исследовательских работ; финансирование капитальных инвестиций

1	2
2.2. Сумма дополнительного паевого или акционерного капитала, предусматриваемая к привлечению в предстоящем периоде	Финансирование расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов; финансирование прироста портфеля финансовых инвестиций; финансирование прироста собственных оборотных активов
2.3. Сумма средств безвозвратного целевого финансирования, предусмотренных к поступлению из бюджета и других источников в предстоящем периоде	Компенсация убытков предприятия; подготовка кадров; финансирование научно-исследовательских работ; финансирование капитальных инвестиций
3. Заемные финансовые ресурсы, формируемые из внутренних источников	
3.1. Средства обеспечения будущих расходов и платежей на начало предстоящего периода	Оплата предстоящих отпусков; дополнительное пенсионное обеспечение персонала; обеспечение выплат пособий по временной утрате трудоспособности
3.2. Прирост среднего остатка средств текущих обязательств по расчетам в предстоящем периоде	Финансирование прироста постоянной части оборотных активов предприятия
4. Заемные финансовые ресурсы, формируемые из внешних источников	
4.1. Прирост суммы долгосрочных кредитов банков в предстоящем периоде	Финансирование расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов; финансирование прироста постоянной части оборотных активов
4.2. Сумма финансового лизинга основных средств, предусматриваемых к получению в предстоящем периоде	Финансирование расширенного воспроизводства основных средств
4.3. Сумма средств, полученных от реализации эмитированных предприятием собственных облигаций в предстоящем периоде	Финансирование расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов; финансирование прироста постоянной части оборотных активов
4.4. Прирост суммы краткосрочных кредитов банков в предстоящем периоде	Финансирование прироста постоянной и переменной частей оборотных активов предприятия; финансирование других временных нужд предприятия

1	2
4.5. Прирост суммы товарного кредита в предстоящем периоде	Финансирование прироста запасов товарно-материальных ценностей в составе оборотных активов предприятия
4.6. Средства доходов будущих периодов на начало предстоящего периода	Финансирование операционной деятельности предприятия в предстоящем периоде

Приложение 3

Показатели, используемые для анализа финансового состояния предприятия

Показатели	Формула расчета	Характеристика показателей
1	2	3
1. Коэффициенты финансовой устойчивости		Позволяют выявить уровень финансового риска, связанного со структурой источников формирования ФР
1.1. Коэффициент автономии (КА)	$КА = СК / К$ где СК – собственный капитал предприятия; К – общая сумма капитала предприятия	Показывает насколько предприятие независимо от внешних источников финансирования
1.2. Коэффициент финансирования (КФ)	$КФ = ЗК / СК$ где ЗК – сумма привлеченного предприятием заемного капитала	Характеризует степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования
1.3. Коэффициент задолженности (КЗ)	$КЗ = ЗК / К$	Показывает долю заемного капитала в общей используемой его сумме
1.4. Коэффициент текущей задолженности (КТЗ)	$КТЗ = ЗКк / К$ где ЗКк – сумма привлеченного предприятием краткосрочного заемного капитала	Характеризует долю краткосрочного заемного капитала в общей используемой его сумме
1.5. Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (КДН)	$КДН = \frac{СК + ЗКд}{А}$ где ЗКд – сумма заемного капитала, привлеченного предприятием на долгосрочной основе (на период более одного года); А – общая стоимость всех активов предприятия	Характеризует степень независимости предприятия от краткосрочных заемных источников финансирования

1	2	3
1.6. Коэффициент маневренности собственного капитала (КМск)	$КМск = СОА / СК$ где СОА – сумма собственных оборотных активов	Показывает какая часть собственного капитала находится в высокооборачиваемой и высоколиквидной его форме
1.7. Коэффициент маневренности собственного и долгосрочного заемного капитала (КМсд)	$КМсд = \frac{ОАсд}{СК + ЗКд}$ где ОАсд – сумма собственного и долгосрочного заемного капитала, направленного на финансирование оборотных активов предприятия	Показывает какую долю занимает собственный и долгосрочный заемный капитал, направленный на финансирование оборотных активов, в общей сумме собственного и долгосрочного заемного капитала. Показатель позволяет судить об используемом предприятием типе политики финансирования своих активов
1.8. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (Коб)	$Коб = \frac{СОА}{ОА}$ где ОА – оборотные активы	Отражает долю средств, принадлежащих предприятию, в ее оборотных активах. При оценке коэффициента обеспеченности считается, что значение этого коэффициента не должно быть меньше 0,1
2. Коэффициенты оценки платежеспособности (ликвидности)		Характеризуют возможность предприятия своевременно рассчитываться по своим текущим финансовым обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности

1	2	3
2.1. Коэффициент абсолютной платежеспособности (КАП)	$КАП = \frac{ДА + КФИ}{ОБк}$ где ДА – сумма денежных активов предприятия; КФИ – сумма краткосрочных финансовых инвестиций предприятия; ОБк – сумма всех текущих финансовых обязательств предприятия	Показывает в какой степени все текущие финансовые обязательства предприятия обеспечены имеющимися у него готовыми средствами платежа
2.2. Коэффициент промежуточной платежеспособности (КПП)	$КПП = \frac{ДА + КФИ + ДЗ}{ОБк}$ где ДЗ – сумма дебиторской задолженности всех видов	Показывает в какой степени все текущие финансовые обязательства могут быть удовлетворены за счет высоколиквидных активов
2.3. Коэффициент текущей платежеспособности (КТП)	$КТП = ОА / ОБк$ где ОА – сумма всех оборотных активов предприятия	Показывает в какой степени вся задолженность по текущим финансовым обязательствам может быть удовлетворена за счет всех текущих (оборотных) активов
2.4. Общий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (КДКо)	$КДКо = ДЗо / КЗо$ где ДЗо – общая сумма текущей дебиторской задолженности предприятия всех видов; КЗо - общая сумма кредиторской задолженности предприятия всех видов	Характеризует общее соотношение расчетов по этим видам задолженности предприятия
3. Коэффициенты оценки оборачиваемости капитала		Характеризуют насколько быстро используемый предприятием капитал в целом и его отдельные элементы оборачиваются в процессе его хозяйственной деятельности

1	2	3
3.1. Коэффициент оборачиваемости всего используемого капитала (Кок)	$КОк = ОР / \overline{К}$ где ОР – объем реализации продукции; $\overline{К}$ - средняя сумма всего используемого капитала предприятия	
3.2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (КОск)	$КОск = ОР / \overline{СК}$ где $\overline{СК}$ - средняя сумма собственного капитала предприятия	
3.3. Коэффициент оборачиваемости привлеченного заемного капитала (КОзк)	$КОзк = ОР / \overline{ЗК}$ где $\overline{ЗК}$ - средняя сумма привлеченного заемного капитала предприятия	

Приложение 4

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 20 15 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД			
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2015
Организация ООО «Фактор»	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7728594673		
Вид экономической деятельности Торговля	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ			

Местонахождение (адрес): г. Тольятти, ул. Революционная, 52а

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	На 31.12 20 15 г.[3]	На 31 декабря 20 14 г.[4]	На 31 декабря 20 13 г.[5]
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	280	178	240
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	280	178	240
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	29479	30752	23617
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	4995	1053	738
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	22578	14265	4975
	Прочие оборотные активы	725	1541	726
	Итого по разделу II	57777	47611	30056
	БАЛАНС	58057	47789	30296

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	На 31.12 20 15 г.[3]	На 31 декабря 20 14 г.[4]	На 31 декабря 20 13 г.[5]
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( )[7]	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	11320	8168	5713
	Итого по разделу III	11330	8178	5723
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	28998	18245	9000
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	28998	18245	9000
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	4662	3671	9166
	Кредиторская задолженность	13067	17695	6407
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	17729	21366	15573
	БАЛАНС	58057	47789	30296

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

“____” _____ 20____ г.

Приложение 5

Отчет о финансовых результатах
за декабрь 2015 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД			
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2015
Организация ООО «Фактор»	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7728594673		
Вид экономической деятельности Торговля	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ			

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За 31.12 2015 г.[3]	За 31.12. 2014 г.[4]
	Выручка [5]	149224	159216
	Себестоимость продаж	(129982)	(159216)
	Валовая прибыль (убыток)	19242	18840
	Коммерческие расходы	(11738)	(10726)
	Управленческие расходы	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	7504	8114
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(1930)	(1711)
	Прочие доходы		782
	Прочие расходы	(429)	(2514)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	5145	4671
	Текущий налог на прибыль	(1029)	(934)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	4116	3737

Отчет о финансовых результатах
за декабрь 20 14 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД			
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2014
Организация ООО «Фактор»	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7728594673		
Вид экономической деятельности Торговля	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности				
	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ			

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За 31.12 20 14 г.[3]	За 31.12. 20 13 г.[4]
	Выручка [5]	159216	122626
	Себестоимость продаж	(140376)	(107917)
	Валовая прибыль (убыток)	18840	14709
	Коммерческие расходы	(10726)	(8454)
	Управленческие расходы	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	8114	6255
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(1711)	(1404)
	Прочие доходы	782	695
	Прочие расходы	(2514)	(2083)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	4671	3463
	Текущий налог на прибыль	(934)	(693)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	3737	2770